كن إيجابياً .. تفاعل مع الحياة

الطبعة الأولى - الكويت

١٩٩٦

المحامي

محمد مسعود العجمي

حقوق الطبع محفوظة للمؤلف
لا يجوز النقل والتصوير والاقتباس إلا بإذن مسبق وخطي من المؤلف
ص. ب: ٣٣٣ هدية 52854 الكويت - فاكس: ٤٣٣١٦٥٠
هاتف: ٢٤٣٨٣٥٠ - ٤٣٣١٦٥٠

إهـــداء

إلى من كان وراء هذا الكتاب منذ الفكرة المحمومة ...

إلى التوهج

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله

عزيزي القارىء.. حمداً لله سبحانه وتعالى الذي مدّني بالعزم والصحة لإنجاز هذا الكتاب (الرغبة)، والذي يأتي إنعكاساً حقيقياً لهاجس مبكر متمثلاً في ضرورة الإهتمام بالعنصر البشري وإكتشاف مواهبه، وتفجير الطاقات الذهنية الخلاقة الكامنة داخله، ويأتي هذا الكتاب أيضاً ترجمة واقعية لقناعة راسخة، بأن إستثمار العنصر البشري، هو الاستثمار المضمون والعائد الأعلى... الأمثل.

إن هذا الكتاب، نتيجة عمل رؤوب مكثف، وحصيلة قراءات كثيرة متنوعة، وإطلاع على تجارب مختلفة ورغبة في مواكبة آخر الدراسات والأبحاث في هذا المجال. كان العمل نزهة (رحلة) في عقول الآخرين (المبدعين) كانت رحلة ممتعة و (مؤلمة) أحياناً. كانت رحلة بين الكتب والمجلات والمؤتمرات والمحاضرات المتخصصة ،المقالات وتجارب شخصية من أفواه أصحابها، ومواقف كنت شاهداً عليها.

كان العمل رحلة في عقول كثير من المبدعين، الذين أهتموا بالأبحاث والدراسات ومتابعة السلوك البشري، بحثاً عن وضع (إستراتيجية) للتفوق والنجاح والإنسجام مع الذات ومع الآخرين لتحقيق التوازن والحالة الذهنية المهيأة للتجاوب الإيجابي، فخرجت نتائج رائعة حول التفكير الإيجابي وأنماطه الأخرى والإبداع ونماذج القيادة المتحررة وتعصيف الذهن وخرائط تحسين

الذاكرة والدافعية والسلوك البشري المبدع والنتائج المثمرة للدراسات الرائدة في مجال البرمجة اللغوية للذهن (NPL) وديناميكية الهندسة البشرية (DHE) ودراسات التفوق البشري والهندسة النفسية والتي تتفق جميعها على (طاقة) العقل الجبارة، المبدعة وغير المحدودة، إذا حرّر من القيود وأطلق عقاله وأوقظ من سباته.

وما نود أن نشير إليه، إن في هذا الكتاب بعض المواضيع المهمة، التي لابد من التطرق لها، وإلقاء الضوء عليها، إستكمالا لمواضيع سابقة أو تمهيداً لمواضيع لاحقة ولكننا نحذر القارىء من محاولة تطبيقها على نفسه أو على الآخرين، دون إشراف وتوجيه المختصين، لما يشكّل ذلك من خطورة بالغة على الشخص (نفسه) وعلى المحيطين ذلك به، خاصة مواضيع التخلص من المشاعر المؤلمة والأحداث، ورواسب الماضي.

إقرأ الكتاب مرة، مرتان، ثلاث... ولا تنس دعوة الإحتفال معاً في نهاية الكتاب.

تمهيد

ما شعورك عندما جلست لوحدك في يوم من الأيام تسترجع شريط حياتك، فوجدت إنك مازلت قابعاً في مكانك، بينما زملاؤك وأقاربك من حولك قد أصبحوا أشخاصاً آخرين مختلفين، سعداء لاشك انك تمنيت أن تكون مثلهم.

هل لُمت نفسك كثيراً لأنك تغضب بسرعه.. ولا تستطيع أن تتحكم في تصرفاتك ؟

هل تشعر بأن لديك معتقداً خاطئاً أو معوقاً وتريد التخلص منه، ولكنك تجد صعوبة في ذلك؟

هل تريد أن تتعلم كيف تتخلص من القلق والتوتر.

وتسمو بذاتك! وتحافظ على صحتك ، وتستمر في ممارسة.. رياضتك المفضلة؟ هل تريد أن تتعلم كيف ترتقي بحالتك الذهنية إلى درجة عالية من الصفاء وتتخلص من الإكتئاب والعزله؟

هل تريد أن تتغلب على خجلك وحساسيتك المفرطه؟

إذا أردت أن تحصل على كل ما تريده، فليس لك من خيار إلا أن تركب قطار التغيير .. التغيير الإيجابى الفعال.

بدلاً من أن تراقب الذين أحدثوا تغييرا إيجابياً، كن واحداً منهم، بل كن واحد من صناع التغيير الإيجابي.

قطار التغيير الإيجابي سيقف بك عند المحطات التالية، وسيعلمك ما يلي:

- كيف تعمل على الإرتقاء بذاتك

- كيف تقوم بعملية التفكير الإيجابي.
- كيف تتحكم في تصرفاتك.
- كيف تتخلص من مشاعر الألم.
- كيف تحول مواقفك السلبية إلى مواقف إيجابيه.
- كيف تخلق الانسجاميه مع نفسك ومع الآخرين.
- كيف تتخذ قرراً، وتحسم الصراع داخل ذاتك.
- كيف تنمي معتقداتك وقيمك الجميلة.
- كيف تجادل. تناقش. توازن بين أدوارك.
- كيف تتخلص من القلق، الغضب، الحسد، الخوف.
- كيف تضبط الميزانية.
- كيف تتعامل مع أحلامك.
- كيف تكون فاضلاً.

هذه المحطات هي فصول هذا الكتاب.

كيف تحدث تغييراً فعالاً

١ - ابحث عن التغيير الايجابي داخل ذاتك..

لماذا تقبع في مكانك؟

لماذا ترضى بان تسير مع أو خلف هذه الجموع، مطأطيء الرؤوس، دون أن يكون لك وجوداً؟

لماذا تكبت مشاعر الألم داخلك؟

فكر أن ترفع رأسك عالياً عالياً ليعانق هامات السحب بإمكانك أن تحقق الكثير، فقط أطلق عنان المارد داخلك.

٢ - لا تقل من شأنك

عليك أن تؤمن بأنك تملك طاقات إبداعية فعاله، تستطيع أن تحقق من خلالها الكثير من الإنجازات الرائعة وأن قدراتك وطاقاتك غير محدودة. حاول أن ترتقي بمعتقداتك وأهدافك إلى مستوى التغيير الايجابي الذي تنشده.

٣ - حدد هدفك نحو التغيير بطريقة إيجابية.

حدد ما تريد وليس مالا تريد

بدلاً من أن تغير سلوكك بالرغبة في الانقطاع عن السهر، صمم على الرغبة في النهوض مبكر، لتلحق صلاة الفجر مع الجماعة في المسجد، أبحث عن ما لديك من إمكانات واعمل على استغلالها، ولا تبحث عن ماليس لديك وتتعذر بذلك.

٤ – **ثق في قدرتك على التغيير**

ردد ما يلي:

أنا قادر على ذلك..

سأفعل ذلك وحدي..

لا شيء يمنعني عن إحداث التغيير الذي أريده..

إنه ليس صعباً.

٥ – **إبدأ.. المهم البداية.**

ـ كل منا يرى ضرورة القيام بعمل ما يغير حياته إلى الأفضل ولكننا نتردد.. ونؤجل البداية.

متى نبدأ؟

لا تقع في مصيدة التأخير، حاول أن تجرب البداية، لن تتوقف، المهم أن تبدأ .... الآن.

٦ – **حدد المعاناة والألم الناتجين عن عدم تغيير هذا السلوك أو المعتقد السلبي، والاستمرار في الحياة بهذه المشاعر المؤلمه.**

إلى متى ستظل تحمل حقداً وضغينة لجارك بعد خلافكما آخر مرة؟

ما حجم المعاناة والألم الناتجين عن خوفك الدائم؟

لماذا تصر على حمل ذكريات الماضي المؤلمه، وتضعها دائماً أمامك؟

لماذا تظل منعزلاً عن الآخرين؟

٧ - **ابتكر سلوكاً جديداً بدلاً من السلوك القديم المرتبط بمشاعر الألم والحزن**

التدخين سلوكاً تقصد من ورائه الاستمتاع.. أ ليس كذلك؟

ابتكر سلوكاً جديدا يحقق لك المتعة أيضا.

ما رأيك بممارسة رياضة المشي؟

ما رأيك بالانخراط في العمل التطوعي؟

هل جربت مصاحبة الأخيار؟

٨ - **تخيل الأحاسيس والمشاعر التي سوف تقطفها عندما تقوم بتغيير المشاعر السلبية**

ما انعكاسها على حياتك الخاصة والعامة؟

كيف يراك الآخرون الآن؟

٩ - **دع النظر في محاولاتك السابقة، والتي فشلت فيها في إحداث التغيير الذي كنت تريده.**

١٠ - **لا تخش السخرية من الآخرين، فالمردود الإيجابي للتغيير يستحق منك أن تتجاهلها.**

١١ - **حافظ على نتائج التغيير واستمتع بها**

عندما تحصل على نتائج رائعه من عملية التغيير، حافظ على هذه النتائج، لأن التفريط بها، ربما يعود بك إلى حالتك السابقة ويولد لديك شعوراً بأن التغيير لن يكون مفيداً أو يكون مؤقتاً.

مجالات التغيير الإيجابي:

للتغيير الايجابي مجالات كثيرة، يمكن أن تكون بداية موفقة:

١ - الروحانيات / الرؤية

تلعب الروحانيات دوراً كبيراً في تغيير حياتنا، لأنها الأكثر عمقا والأعمق تأثيراً، لأنها نظرتنا إلى الحياة وسبب وجودنا، لذلك فان الإهتمام بها والعمل على الإنطلاق إلى التغيير من هذه القاعدة الكبيرة، أمر ضروري ومهمٌ، فهناك خطوطا حمراء ممنوع تجاوزها أو الإقتراب منها إلا بصعوبة بالغة وجهد مضن.

٢ - القناعات

قناعاتنا هي التي تحركنا.. تقربنا وتبعدنا
ووراء كل تصرف أو سلوك معتقداً

- عندما يطلب منك القيام بعمل ما، فإنك تبادر:

آسف... لأنني غير مقتنعاً بعمله. أو هذه الأمور خارج قناعتي، أو... لا بأس انني مقتنع بذلك.

٣ - السيطرة على المشاعر والأحاسيس وذلك بالتخلص من السلبيات والمواقف المؤلمه، وتعلم كيفية تعزيز المواقف الإيجابية واستبدال المواقف والتصرفات السلبية بمواقف أكثر إيجابية.

٤ - تنمية العلاقات بينك وبين الآخرين

تعلّم كيف تخلق الانسجامية مع ذاتك وتبنيها مع الآخرين.

تعلم كيف تستثمر هذه العلاقة لتحقيق أهدافك بطريقة إيجابية، بعيداً عن الأنانية والاستغلال. إستثمر.. وظِّف.. وثَمِّنْ المواقف الايجابية للآخرين. ولا تنس فضلهم بعد فضل الله سبحانه وتعالى.

٥ - المحافظة على الصحة

الصحة الجيدة، مخزن متجددٌ للطاقة، وتساعد صاحبها على أداء مهامه دون تعب أو ملل، وتمده بالنشاط والحيوية، لذلك فمن الضروري المحافظة عليها بشكل مستمر، والعمل على بناء جسم سليم قوي، وذهن نشط متجدد، وأعضاء سليمة. والمحافظة على الصحة، يتطلب مراعاة الأمور التالية:

- التغذية المناسبة واتباع العادات الغذائية السليمة.
- الابتعاد عن المنبهات والمخدرات والعقاقير المنشطة
- ممارسة الرياضة بشكل مستمر ومنتظم.
- الابتعاد عن الإرهاق والسهر.
- الاسترخاء بين فترة وأخرى.

ويرى أنتوني روبن في كتابه أيقظ هذا المارد، بأن هناك خمس خطوات تساعد على التغيير ليكون إيجابيا، مثمراً:

١ - تأكد إن النمط القديم أصبح مقروناً عندك بالاحساس بالألم.

٢ - تأكد إن النمط الجديد أصبح مقرونا عندك بالأحساس بالسعادة.

٣ - تأكد إن النمط الجديد متوافق مع ما لديك من قيم ومعتقدات.

٤ - عدم التخلى عن فوائد النمط القديم ومنافعه.

٥ - كوّن رؤية للمستقبل لتقوم على إكتساب النمط الجديد كسلوك(١).

نقطة أخيرة ومهمة

لا يجب أن يتم التغيير مهما كان إيجابيا، على حساب معتقد أو سلوك إيجابي آخر.

اتخــذ قــرارا

ننشأ.. في عالمنا العربي - غير قادرين على اتخاذ القرار.

الولدان في البيت..

المدرسون في المدرسة..

المسؤولون في العمل..

الزملاء.. الأقرباء..

جمعيهم، يزرعون فينا، عدم القدرة على اتخاذ القرار، يزرعون فينا التردد.. والخوف وعدم الإقدام.

كنت مشاركاً في احدى الدورات التدريبية وكان النقاش يدور حول غياب إتخاذ القرار في مجتمعاتنا، وقد أبدى أحد المشاركين - بمداخلة ظريفة - ملاحظة قوية حيث قال:

- هل لاحظتم في أغلب إعلانات الوظائف الشاغرة، ضرورة أن يمتاز المتقدم بالقدرة على اتخاذ القرار، واستطرد متسائلا - ما معنى ذلك؟

إنه يعني - بلا شك - توقعهم بان الأغلبية لا يستطيعون أتخاذ القرار.

واتخاذ القرار... يجب أن يكون بين بديلين على الأقل أو أكثر.

والقرارات تتراوح بين قرارات شخصية (خاصة) وقرارات عامة. وقد تكون قرارات سياسية أو إجتماعية أو إقتصادية وهناك القرارات الفردية والقرارات الاجتماعية. القرار الذي نقصده.. هو

القرار الإيجابي.. القرار الذي تتخذه أنت لتحسين ذاتك ووضعك الحالي، القرار الإيجابي الذي يغيِّر حياتك إلى الأفضل، القرار الذي يضع حدا لمعاناتك أو مشاكلك، ويقضى على حالات التردد داخلك.

مرة أخرى - وكالعادة - نتساءل... كيف؟

لتتخذ قراراً فعالا وإيحابيا، يجب مراعاة ما يلي:

١ - يجب أن يكون قرارك إيجابيا.. بمعنى أن يحدث نقله إيجابية في حياتك... وأن يكون القرار بصيغة إيجابية.. قرر ما تريد أن تفعل، وليس ما لا تريد.

٢ - استخلص الحقائق... قبل اتخاذ القرار، يجب أن تكون أمامك حقائقاً وأرقاماً ومعلومات مستخلصه.

٣ - حلل المواقف قبل إتخاذ القرار. واطرح البدائل المتاحة.

٤ - اختر حلاً واحداً من البدائل السابقة.

٥ - اعمل على تنفيذ القرار ولا تتردد.

٦ - قيِّم نتائج إتخاذ قرارك.

٧ - تحمل النتائج التي تفرزها قراراتك.

٨ - حاول أن تكثر من إتخاذ القرارات، واستمتع بذلك.

٩ - عندما تنجح باتخاذك القرار الصائب، لا تنس أن تكافيء نفسك، ولا تنس أيضا أن تساعد الآخرين الذين ساعدوك في تحقيق هذه النتائج.

١٠ - حافظ على النتائج... الوصول إلى النجاح سهلاً ولكن المحافظة عليه صعبة.

١١ - الأهم أن تتعود وتدِّرب نفسك كثيرا على اتخاذ القرار، ليصبح لديك عاده!

اعرف عقلك الباطن (اللاواعي)

إن معرفتك لذاتك وطاقتك هي الطريق إلى الإيجابية.. طريقك إلى النجاح الوصول إلى ما تريد، إن هذا العقل الذي تملكه، طاقة كامنة وقدرة خلاقة مبدعة... وقد يكون مدمرة.

هل تعلم ان لك عقلين؟

عقلك الواعي وعقلك اللاواعي؟

عقلك الواعي الذي يتعامل مع عالمك الخارجي، والذي تستخدمه للقيام بكافة أوامرك الإدارية كالتفكير والتساؤل والتعامل مع المنطق، وهو الذي يتلقى المعلومات ويقوم بتوصيلها إلى العقل الباطن أو اللاواعي، ويعمل في حالة اليقظة ويتوقف عن العمل في حالة النوم.

أما العقل الباطن أو اللاواعي، فانه الطاقة، المبدعة، الخلاقة، لا يفهم منطقاً ولا يميِّز بين الخطأ والصواب، ويقوم بالعمل في حالتي النوم واليقظة، وينظم أفعالنا اللا إرادية كالتنفس والدورة الدموية وهضم الطعام وغيره. ويقوم العقل الباطن بتخزين المعلومات والصور والتجارب والاشكال والأصوات والألوان والمهارات والعادات وتجارب الماضي والمواقف والأسماء والروائح، ويحفظها مدة طويلة، ويمكن الرجوع إليها بين فترة وأخرى، وتتفاوت المدة اللازمة لإسترجاع المعلومة (الصورة، الصوت،

الاحساس) من حالة إلى حالة، ويعود ذلك إلى طريقة تخزين كل منهم.

قد تشاهد شخصا تعرفه، ولكنك نسيت اسمه أو نسيت أين أو متى التقيت به، وبعد فترة - ربما لحظات أو ساعات أو مدة أطول من ذلك - تتذكر اسمه أو تتذكر متى التقيت به.

هل استيقظت ليلاً وشعرت بالجوع أو الظمأ؟ إن عقلك الباطن هو الذي أثار هذا الاحساس، دون أن تشعر.

هل أقلقك عدم تذكرك أموراً مهمة حول موضوع ما يشغلك، وبعد فترة، وجدت ما تبحث عنه؟ إنه عقلك الباطن الذي ذكرك به. هل جربت أن تضع المنبه لإيقاظك مبكراً - على غير عادتك - ووجدت نفسك تستيقظ قبل أن يعمل المنبه!

كيف حدث ذلك؟

ببساطة. لقد أوحيت إلى عقلك الباطن، وقمت ببرمجته للقيام بالأعمال السابقة.

إلى الأسطر القادمة.. وطرق برمجة العقل...

العقل الباطن - كما أسفلنا - يتلقى المعلومات أو المؤثرات من العقل الواعي من خلال الحواس، حيث يقوم بتخزينها بطريقة سريعة.

من هنا ندخل إلى بداية البرمجة أو إعادة برمجة أنفسنا:

- تقبّل المواقف الإيجابية، أكثِر منها في حياتك، لأنها سوف تختزن في عقلك الباطن، وسيعود إليها في موقف تحتاج فيه إلى الإيجابية للتغلب على المشاكل والأحداث المؤلمه.
- ليكن قلبك دائماً رطباً بذكر الله.

- داوم على الصلاة، أكثر من الدعاء.
- ابتعد عن شؤم المعصية.
- تصفح الصفحات المضيئة لحياة الرسول ﷺ.
- اقراء سيَّر العظماء والناجحين.

كل ذلك، دون أن تشعر، سيقوم ببرمجة عقلك، البرمجة الإيجابية المطلوبة.

نحن مبرمجون! وتصرفاتنا تعكس هذه البرمجة. والبرمجة قد تكون طبيعية، تكونت من خلال الأحداث والمواقف المتراكمة، وقد تكون برمجة عشوائيه. والبرمجة قد تكون مقصوده ومستهدفه!

كيف تتم البرمجة؟

- تلعب البيئة من حولنا، دوراً رئيسيا في هذه البرمجة منذ الصغر، نتلقى الأوامر من الوالدين.. والأقرباء.. والمدرسين نحاول أن نقلِّد الذين من حولنا، نخالط الأصدقاء في المدرسة والملعب!

  نخالط زملاء العمل والأصحاب.

  إن العمل ذاته، الجو المحيط بنا، الآخرين، جميعهم يؤثرون فينا تأثيرا دون أن نشعر بذلك.

- الأحداث الكبيرة والصغيرة والتي تحدث لنا، يلتقطها العقل اللاواعي، لتساهم في هذه البرمجة. لا شك إن عقل كل منا يختزن حادثة سعيدة أو محزنة، قام باتخاذ موقف مسبق بناء على هذه الحادثة، والمعالجون النفسيون والإجتماعيون، يعرفون هذه الحقيقة، ويعتبرونها مدخلا رئيسياً للعلاج.

- وسائل الأعلام المختلفة من تلفزة وإذاعة وصحافة وكتب والمحطات الفضائية والمجلات والجرائد.. إنها الأكثر تأثيراً والأعمق أثراً.
- المواقف العاطفية الحادة، سواء مواقف الفرح أو الحزن... لحظات النجاح، الزواج، تحقيق الحلم، الفراق، السفر، العلاقات العاطفية.. المحن، الطلاق. التفوق. المفاجأة، الأخبار السارة.

والبرمجة قد تكون شعورية ومقصودة، ويتم ذلك عن طريق التكرار أو الإيحاء.

فالتكرار، وهو نقطة مهمة في البرمجة الشعورية، يولد إستجابة العقل الباطن للكلمات أو السلوك عند تكرارهما، لذلك فان عدم تقبل الكلمات السلبية والمواقف المؤلمه هو الطريق الصحيح إلى الإيجابية.

ماذا تتوقع من إبنك وأنت تنعته بالفشل وتكرر عليه:-

- يا فاشل.. أنت فاشل.. لماذا تفشل دائماً؟

ببساطة، سوف يتلقى عقله الباطن هذه الإشارة، وبالتكرار سيستجيب لها، وتولّد لديه قناعة بأنه فاشل.. وسيتصرف كما يفعل الفاشلون.

وتتم البرمجة المقصودة عن طريق الايحاء وبرامج الاسترخاء الذاتي، وسنتكلم عنهما في موضع آخر..

ولعل أخطر ما في عملية البرمجة هو التكرار..

التكرار الإيجابي يولّد شعوراً ومواقف إيجابية.

التكرار السلبي يولّد شعوراً ومواقف سلبية.

- لا تقبل السلبية

عندما تقول لأحدهم:

- أراك كسولا

يبادرك معترفاً بذلك، ويبرر لك هذا الانطباع، ولا يتوقف عند هذا الحد، بل يتصرف في نفس اللحظة كما لو كان كسولاً، وترى ذلك منعكساً على هيئته النفسية وحالته الذهنية ومظهره الخارجي.

عزز المواقف الإيجابية، تقبل الإيحاءات والرسائل الإيجابية، لأنها تدفع الإنسان إلى العمل والمثابرة وتحقيق النتائج الإيجابية.

هل احتفظت في يوم من الأيام بقول مأثور أو بيت شعر أو حكمة أو أحد الأمثال الدراجة، أو علقت ذلك على جدار غرفتك أو مكتبك؟

لماذا أبديت إهتمامك وإعجابك بهذه الكلمات؟

السبب يعود إلى ما تفعله هذه الكلمات من إيجابية ودافعية في حياتك.

القرآن الكريم يزخر بالإيجابية والدافعية التي تبدأ من ولادة الإنسان إلى موته... بل إلى ما بعد موته!

- وكذلك السنة النبوية، فقد كان الرسو ل ﷺ، معلماً وهادياً، يعمل على بناء نفوس أصحابه، يحمسهم بأقواله وأفعاله، باعثاً فيهم الحياة المليئة بصور العطاء والإيجابية
- سيرة الخلفاء الراشدين، والصحابة، والقادة المسلمين والعظماء منهم، تعكس هذه الإيجابية المزروعة في صدور الرجال، والمتمثلة بأفعالهم الرائعة المؤثرة.

- تراثنا وأدبنا وإنتاجنا الفكري، لا يخلو من هذه الايجابية والتفاؤل.

كنت أعلق على جدر مكتبي، بيت شعر للمتنبي:

وإذا كانت النفوس كبارا
تعبت في مرادها الأجسام

كنت أشعر بنشوة كبيرة، وقوة دافعة كلما أصطدمت عيناى بهذه الكلمات، وكان زملائي أيضا لا يخفون إعجابهم بها.

كيف تتم عملية الإدراك:

يزخر العالم من حولنا بكثير من الأشياء والموجودات التي ندركها ونحس بها، وإحساسنا بالشيء هو إستجابة فورية لتأثيره، يتبعه، إضفاء معنى وتفسيراً لهذا الإحساس وهو ما يسمى بالادراك الحسي. عندما ترى وردة حمراء جميلة، فاننا نراها كمجسم ملون، إضافة إلى ذلك فإن لها معنى آخر... قد يكون موقفاً أو رمزاً في حياتنا.. عندما تسمع صوت والدتك عبر الهاتف على بعد آلاف الأميال، فانه لا يقتصر على كونه مجرد كلمات أو حروف، إنه شيئا خاصا له معنى... قد يكون شكلها أو رائحتها أو صور الأمومة والحنان.. والإحتضان.

الإدراك عملية أساسية، يتم من خلالها، فهم الأشياء والحوادث والمؤثرات البيئية من حولنا. لذلك لا بد من وجود مؤثرات خارجية، متمايزه، يسهل التمييز بينها ووجود حواس،

تعقبها عملية سريعة في الذهن، وإدراكنا للمؤثرات محدوداً، ولله سبحانه وتعالى حكمة ورحمة بنا، رغم إن عالمنا الخارجي رحب وغير محدود.

ويتم الادراك الحسي، عندما ترد إلى الدماغ معلومة أو موثر خارجي بواسطة الحواس، فانه يستقبلها من خلال الأعصاب الحسية، يقوم الدماغ بعد ذلك بفحص هذه المعلومة وذلك بالرجوع إلى الذاكرة، ليبحث عن هذا المؤثر كصورة لشخص معروف، أو صوت آله سبق سماعها، أو أسترجاع طعم شيء ما أو رائحته، أما إذا كانت المعلومة جديدة بالنسبة له، كوصف لمدينة لم يسبق زيارتها أو حدث لم تشارك به، فانه يقوم بعملية (تركيب) لهذه المعلومة ويخزنها في الذاكرة، ويتم بعد ذلك التعبير، سواء كان لفظيا أو غير لفظي.

والحواس المعروفة هي حاسة البصر / السمع / الشم / الحس / التذوق، ويضيف د. محمد التكريتي، حاسة الإحساس الحركي المتمثل في معرفة مواقع أعضاء الجسم، أثناء حركتها دون الالتفات أو النظر إليها.

إن لكل إحساس من هذه الحواس، نمطاً يميزه وبالتالي يميّز صاحبه، فهناك ألنمط البصري الذي يغلب عليه الإهتمام بالصورة، وهناك النمط السمعي الذي يتأثر بالكلمة والصوت من حيث شدته ونبرته ووضوحه، وهناك من تؤثر فيه المواقف الحسية (المشاعر، اللمس، الحركة) ويتأثر بها.

ويرى الدكتور محمد خليفة بركات في تحليله لعملية الإدراك ما يلي:

(١) تتـوقف عـملية الادراك على سـلامة الحـواس حـيث أن الحـواس السليمـة تؤدي إلى الوضـوح الذي يسـاعـد على الادراك السليم..

(٢) تتطلب عـملية الأدراك نوعاً من تركيـز الانتباه الذي يؤدي إلى حـصر الطاقة العقلية في موضـوع الادراك بحيث يكون أكثر وضوحاً من باقي المثيرات الأخرى.

(٣) يتوقف الادراك على قـدرة الشـخص على تمييز مـوضـوع الادراك واعطائه مـعنى خـاصـا فـي ضـوء ادراك العـلاقـات بينه وبين المدركات الأخرى في البيئة.

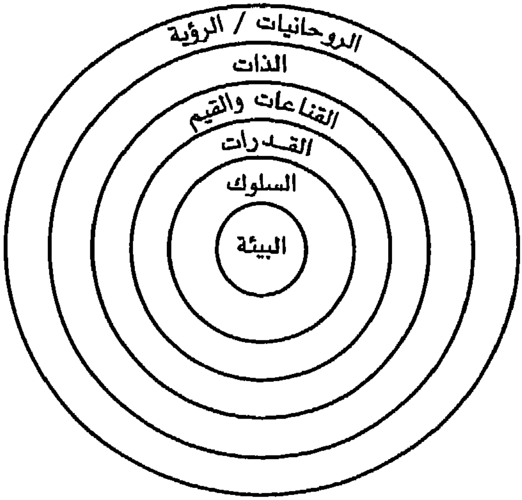
(٤) إن عـملية الادراك تتطلب الربط بين المدرك الجـديد وبين المدركـات السـابقـة التـي تكونت مـن الخـبـرات السـابقـة وتكوين علاقات معينة بين المدرك الجديد والمدركات القديمة.

(٥) يصـحب عملية الادراك أو يتبعها مباشـرة نوع من الشـعور الوجداني المرتبط بهذا المـدرك. وتؤثر هذه الحـالة الوجـدانيـة في توجيه هذا الادراك والاستمرار فيه أو الانتقال منه إلى مـدركات أخرى.

(٦) إن عـمليـة الادراك ليـست مـبنيـة كلهـا على المثـيـرات الخـارجيـة أو المحـسـوسـات، بل اننا نضـيـف إليـهـا من خـبـرتنا وتجاربنا الماضـية، ولهذا يختلف الناس في ادراكهم لموضـوع واحد بقـدر مـا يستطيع كل منهم أن يضـيف إليـه من عنـده من رابطات ومعاني مستمدة من الخبرات السابقة[٢].

تعرف على المراحل المنطقية للذهن

يحتفظ الذهن بمراحل منطقية، تتوزع فيها المتغيرات التي تشكل أساسا لتكوينه، وهذه المتغيرات مرتبة حسب تأثيرها في بعضها البعض، ومن هنا تكمن أهمية معرفة هذا الترتيب المتسلسل، ومدى القدرة على التغيير، إذ إن لكل مرحلة مستوى يخصه، ويؤثر في المستويات التالية له، وقد قام روبرت ديلتز (Ropert Dilts) بتصميم هذه المستويات والتي تظهر في الشكل التالي[٣]:



والمستويات التي ابتكرها ديلتز هي:

١ - مستوى الروحانية والرؤية (SPIRITUA L / VISION)

وهذا المستوى هو الأعمق، ويتعلق بعملية وجودنا ودورنا في الحياة، ونظرتنا العميقة لما حولنا. ما أهدافنا... وما هي رؤيتنا التي تحدد هذه المكونات. والقدرة على التغيير في هذا المستوى يتبعه النجاح في تغيير المستويات التالية بسهولة.

٢ - مستوى الذات IDENTITY

هذا المستوى يجيب على السؤال التالي:

من أنا؟

ومعرفة الذات، يتبعه بناء القناعات والقيم التي تحدد تصرفنا وسلوكنا الذي يمثلنا.

٣ - مستوى القناعات والقيم BELIEFS AND VALUES

يجيب هلى السؤال الكبير... لماذا؟

ولقد ذكرنا سابقا، أن وراء كل سلوك قصداً، وأن تصرفاتنا تخضع لهذه القناعات التي توجهنا للتعامل مع الآخرين والأحداث من حولنا.

٤ - مستوى القدرات CAPIBILITIES

بعد أن نقتنع بالأشياء من حولنا، وان العقل لا يعارض على ذلك، يأتي السؤال التالي:

كيف؟ كيف أنجز هذا العمل بعد قناعتي (إقتناعي به)

ما هي المهارات اللازمة لذلك؟

٥ – **مستوى السلوكيات BEHAVIORS**

ماذا أفعل؟ ما هو التصرف المناسب؟

٦ – **مستوى البيئة ENVIRONMENT**

هنا تكمن الإجابة على السؤالين التاليين:–

متى؟

وأين؟

أقوم بهذا التصرف.

مثلا.. عندما تسأل شخصاً عن حالة الغضب التي تنتابه:–

– أين تفقد السيطرة على تصرفاتك؟

– عندما أكون في العمل.

– ومتى؟

– في فترة الصباح.

لذلك، فان علاج هذه المشكلة سيكون سهلا عند تغيير هذه المرحلة الحرجة.

ملاحظات حول هذه المستويات:

١ – تؤثر هذه المستويات في بعضها البعض تأثيراً تنازليا من الأعمق (الأعلى) فالأقل عمقاً (الأسفل)، لذلك فمن الصعوبة أن تطلب من شخص ما أن يغيِّر تصرفاته السلبية دون أن تنجح في تغيير قناعاته التي تعكس ذاته، بناء على رؤيته الخاصة.

٢ – لتغيير التصرفات السلبية إلى إيجابية، يجب أن تعمل على تغيير المستويات الأكثر عمقاً، لتحصل على التغيير المطلوب.

كيف نستفيد من هذه المستويات:

أولا : يمكن إستخدامه على المستوى الشخصي، حدد يوماً واحداً للإجابة على الأسئلة المختلفة، ولتكن بدايتك بالمستوى الأعمق.

ما هو هدفي في الحياة؟ ما هو دوري / رسالتي / رؤيتي لما حولي؟ مع من أعمل لتحقيق هذه الرؤية؟

ثانيا : يمكن استخدامه مع الآخرين لتسهيل عملية التأثير فيهم، وفهم الطريقة المثلي لمناقشتهم وتحديد مستوى النقاش معهم.

عندما تطلب من شخص ما أن يقوم بعمل، وتكون إجابته أنه لا يستطيع أن يعمل ذلك، أو يبادرك بالسؤال.. كيف الوصول إلى ذلك؟ تكون الإجابة بالعمل على اكتشاف القدرات الكامنة لهذا الشخص.

قد يسألك أحدهم: لماذا تقوم بذلك؟

ربما يحاول - دون أن يشعرك أو تشعر أنت بذلك - معرفة قيمك وقناعاتك التي دفعتك إلى هذا التصرف.

ثالثا : استخدام معرفة هذه المستويات في علاج المشكلات المختلفة.

رابعا : معرفة هذه المستويات أحد الركائز الرئيسية للنجاح في تغيير الآخرين، إذ يجب مخاطبتهم والتعامل معهم حسب متانه وعمق هذه المستويات، والتأثير في المستويات الأعمق قبل الشروع في مناقشه المستويات الأقل عمقا.

تعرف على الأنماط الرئيسية لمحدثك:

هل أنت سمعي / بصري / حسي؟
لتعرف الهدف من هذا السؤال، اقرأ العبارات التالية:

عبارات بصرية:

إنني أرى النقطة التي تتكلم عنها.
إلق نظرة على الموضوع...
إنني أرسم صورة.
لا بد من تسليط الأضواء.

عبارات سمعية:

إنني أسمع ما تقوله.
ليكن صوتك مسموعا.
اسمعني!

عبارات حسية:

لا تحرك ساكناً.
لا تحاول إثارتي.
اشعر بصدق نواياك.

إنك تتكلم بحرارة.

هل تستطيع إقناعي؟

جميع العبارات السابقة تبدو مألوفة، نستخدمها جميعا بدرجات متفاوته، وقد نستخدم عبارات متشابهه..

ولتوضيح ذلك.. تخيل أنك تمارس الرياضة على الشاطىء في يوم غائم، ويظهر في الأفق، سفينة عملاقة، تطلق صوتاً قويا متلاحقا.

هذا المشهد، يشمل الأنماط الثلاثة التي نتكلم عنها نمط حسى (غائم) و بصري (السفينة / البحر) وسمعي (صوت الإنذار).

وقد أستقر المشهد في ذهنك بطريقة خاصة، ولكن درجات الأنماط الثلاثة غير متساوية، إذ أن أحد المؤثرات الثلاثة كان أكثر وضوحاً وتأثيراً عليك من غيره. وللدلالة على ذلك، تخيل أن هذا المشهد قد حدث أمام شخص آخر في اللحظة نفسها.. هل سيستقبله بنفس الدرجة؟ ماذا لو كان هناك شخص ثالث؟

أنت، ربما تقول: إنه يوم لطيف.

وآخر سيقول: إنها باخرة عملاقة!

وسيرد الثالث: كان صوتها عاليا!

إن هذا الشيء، يعود إلى إختلافنا في استقبال هذه المؤثرات وقيام عقل - كل واحد منا - بعملية إدراك سريعة، يتبعه تعبيراً قد يتخذ شكل حركه (إيماءه) أو صوت أو كلمة أو صمتاً أحيانا.

طريقة استقبالنا وتشكيل المشهد الداخلي، يسمى «بالنظام التمثيلي».

إضافة الى الواقع، والأنماط الثلاثة، فان هناك قوة الخيال.. تلك القدرة الكامنة داخل أنفسنا، التي تنقلنا من عالم الى آخر، وتخلق لنا المشاعر والأحاسيس والأصوات والصور المختلفة.

إن المشاهد الناتجة عن قوة الخيال، غير مستقرة في الذاكرة.. إنها مشاهد إنشائية، استطاع عقلك الخلاق أن يركبها دون أن يكون لها واقعاً.

بامكانك أن تتصور أو تركب صوراً لم تكن رأيتها من قبل، أو تسمع أصواتا لم تكن سمعتها من قبل، بالاضافة إلى سماعك حديث نفسك الداخلي.

ويذكر د. محمد التكريتي بان هناك ستة أنماط داخلية هي(٤):

١ - صورة داخلية من الذاكرة	ص د
٢ - صور داخلية إنشائية	ص ن
٣ - سمع داخلي من الذاكرة	س د
٤ - سمع داخلي إنشائي	س ن
٥ - سمع داخلي ذاتي	س ذ
٦ - إحساس داخلي	ح د

إن معرفة النمط السائد لجليسك، يقودك إلى عالمه بسهولة والقدرة على التفاعل معه.

والأنماط الرئيسية الثلاثة: تتناسل إلى نميطات صغيرة أكثر دقة وتحديداً.

فالصورة، سواء كانت من الذاكرة أو تم إنشاؤها، لها ما يميزها من حيث الحجم والوضوح... والألوان... هل هي داخل

إطار أم إنها غير محددة؟

والصوت يختلف من حيث شدته ودرجته ووضوحه ونغمته.

والإحساس يمكن أن نُميِّز بين أنواعه المختلفة المتمثلة في النعومة والخشونة والإحساس بالحرارة والبرودة... شدة الموقف وطبيعته.

وتختلف استجابتنا لهذه النميطات، أو ملاحظتنا لها من شخص إلى آخر، فهناك من يهتم بحجم الصورة، ويصر على أن تكون كبيرة، أو هكذا يراها، ومنا من يفضل نغمة الصوت على شدته، أو يستجيب للنعومة أكثر من الخشونة وهو ما يسمى بالنميطات الحرجة، أو ما نقصد به النميطات الأكثر تأثيرا والتي نستجيب لها أو تلفت نظرنا أكثر من غيرها.

اشارة لابد منها:

١ - جميع الأنماط الثلاثة موجودة داخل كل منا، ولكن هناك نمطاً سائداً لا يمكن تجاهل بروزة.

٢ - معرفتك لنميطات جلسيك أسهل من معرفتك لنميطاتك.

٣ - معرفتك لنميطات الآخرين يساعدك في التأثير عليهم.

٤ - معرفتك لهذه النميطات يساعدك كثيرا في تنمية المواقف الإيجابية والتخلص من المشاعر السلبية، وذلك بزيادة أو تقليل التركيز على هذه النميطات.

إستنباط النظام التمثلي:

يلعب معرفة النظام التمثيلي للشخص دوراً رئيسياً في تسهيل

عملية الألفه والإنسجام مع الآخرين، وهذه العملية ليست سهلة في البداية ولكن يمكن الوصول إليها بالتكرار والتدريب وذلك بادخال الشخص في حالة ذهنية معينة، ورصد حركاته وإشاراته والتدقيق في كلماته. فهناك من يقول هل رأيت، بينما يقصد هل سمعت ما أقوله. وكما اشرنا، فإن إشارات الوصول العينية، تلعب دوراً بارزاً في كشف حقيقة مشاعره وأقواله وأفعاله، لأنها مرتبطة عصبيا في الدماغ وتعكس كل حاله من الحالات الذهنية المختلفة. فأصحاب النمط الصوري، يميلون إلى تصوير العالم من حولهم، فهم يرون الأشياء وعباراتهم غالبا تكون سريعه، متلاحقه لرصد هذه الصور قبل مغادرتها أذهانهم.

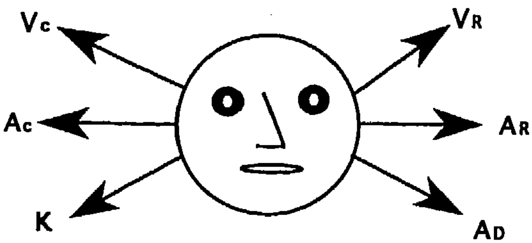
ماذا عن أصحاب النمط السمعي؟

يمتاز أصحاب النمط السمعي بعبارات منتقاه، حركاتهم قليلة، لأنهم في لحظة إنصات واستمتاع لحديث الآخرين، يمتازون ببطء في الحديث، والتركيز على مخارج الحروف والإهتمام بتوصيل الكلمات إلى محدثهم بصورة واضحة، لأنهم يتوقعون الاهتمام والإنصات من الآخرين، ويمتازون أيضا بالقدرة على إيصال الكلمات للآخرين، ولا يترددون بالمشاركة في المواقف الحاسمة ويجدونها فرصة لتوصيل اصواتهم.

أما أصحاب النمط الحسي (الشعوري) فإن كلماتهم تخرج عميقة، بطيئة، تصحبها أهة، صادرة من الأعماق، ينظرون الى الأسفل وهم يتحدثون الى الآخرين أو يستمعون إليهم، يتجبنون النظر في وجه محدثهم، خوفاً من إكتشاف مشاعرهم الداخلية.

كيف تقرأ إشارات الوصول العينية

عرفنا الأنماط الداخلية الستة، وهذه الأنماط مرتبطة بحركة العينين اللتين تكونان في وضع معين عندما يتصل الذهن بذلك الجزء من الدماغ، وبمراقبة عينيّ محدثك، يمكنك معرفة النمط أو الحالة التي هو فيها... هل يُرَكِّب صورة أم يتذكر حدثاً أم يستمع إلى صوته الداخلي. والشكل التالي يوضح الأنماط الستة وحركة العين في حالة كل نمط(٥):



- VR – صورة داخلية من الذاكرة وتكون حركة العينين للأعلى على جهة اليسار.
- VC – صورة دخليــة أنشـائية وتكـون حركة العينين للأعلى جهة اليمين.
- AR – سمع داخلي من الذاكرة وتكون حركة العينين إلى جهة اليسار.

AC – سمع إنشائي وتكون حركة العينين إلى جهة اليمين.

AD – سمع داخلي ذاتي وتكون حركة العينين للأسفل جهة اليسار

K – إحساس داخلي وتكون حركة العينين للأسفل جهة اليمين.

«وأغلبية الناس تنطبق عليهم هذه الإتجاهات، عندما يكون في ذهن الواحد منهم أحد الأنماط الستة، وهناك حالات تكون الإتجاهات فيها معكوسة وهي الحالة التي يكون عليها الأعسر وحركة قوم (الباسك) في شمال أسبانيا»(٦).

نَمْ مُعتقداتك الإيجابية.. وتخلَّصْ من السلبية

ما المعتقدات التي تؤمن بها؟ ما المعتقدات التي يؤمن بها الناس من حولك؟ ما المعتقدات المشتركة / المختلفة أيضاً سواء كانت معتقدات إيجابية أو معتقدات سلبيه؟ اكتب هذه المعتقدات.

اقرأ (استمع معي) إلى ما يلي.

- أعتقد إن.
- دعني، لست مقتنعاً به.
- أنا مقتنع بعكس ذلك.

السوال الكبير .. ما هي المعتقدات، تلك القوة الجبارة التي تحركنا؟

الإعتقاد ... هو "الشعور اليقيني تجاه الشيء، هناك أشياء تفكر بها ولكها ليست اعتقادا "هكذا عرفه الشيخ الزميل صلاح الراشد ،، وأعجبنى بقوة،

والإعتقاد هو ما وصل الى درجة كبيرة من التحكم وعدم القدرة على الإفلات منه كالعقدة التي تربط أو تلف حول شئ ما لإحكامه.

والقناعات قد تكون سلبية أو قناعات إيجابية، وقد تكون أيضاً قناعات فردية شخصية وقناعات إجتماعية يتمثل بها المجتمع.

لنتمعن معاً في هذا القناعات ..

الشباب مستهتر / المراة ضلع أعوج / الأندية الرياضية مضيعة للوقت / أنا أغضب بسرعة / أنا أجد نفسي مع أبنائي / صحتى تتدهور / الزواج شر لابد منه / التعليم لم يعد يجدي نفعاً / الزواج حصن / لا يمكن أن أسبح / هذه المشكلة تزيدنى قوة وصلابة / البنت مالها إلا البيت / الرجل شايل عيبه وهكذا.

هذا الأمثلة السابقة هي قناعات .. مزيج من القناعات العامة والقناعات الخاصة. مزيج من القناعات الايجاببة والقناعات السلبية.

عندما تتخيل الناس أو المواقف من حولك، حسب اعتقادك، فانك ستجنى - حقيقة - ما كنت تعتقده.

"الزواج نعمة" ... ستجد الزواجِ نعمه.

"الناس خبثاء ستجد أغلب الناس خبثاء.

إن الوقوف على حجم المشكلة بصدق، والرغبة في حلها، هو بداية الإيجابية والحل لهذا المشكلة. كنت أردد في السابق باننى أملك ذاكرة مثقوية، بينما يرى الأخرون عكس ذلك. ولكن بعد حضوري بعض الدورات المتعلقة بالهندسة النفسية والبرمجة اللغوية للذهن (NLP)، واطلاعى على كتب مؤثرة ومتفرقة حول هذا الموضوع وجدت نفسي أُردد - اعتقد أنني بحاجة إلى بعض تمارين التركيز وتقوية الذاكرة وهو ما فعلته حقاً.

وهنا لابد من الاشارة إلى الجهود المباركة التي يقوم بها الدكتور نجيب الرفاعي حفظه الله. وكذلك فان للاستاذ الشيخ صلاح الراشد جهوداً مماثلة، ستكون مؤثرة إيجابيا في هذا المجال، أدعو الله أن يوفق جهودهما.

إن استثمار حدوث المشكلة من خلال الاعتقاد بانها قد حدثت لصالحنا، وضرورة العمل على الاستفادة من قوة هذا الاعتقاد، يدفع المرء إلى البحث عن الجانب الايجابي لهذا المشكلة.

أن تكييف المشكلة، والنظر إليها بزاوية إيجابية، هو في الواقع تغيير الاعتقاد حولها وبالتالي تغيير السلوك أيضا.

من أين تأتي هذا القناعات؟

إن البحث عن المصادر التي تبني قناعاتنا ومعتقداتنا، بحاجة إلى مساحة كبيرة لايمكن أن تحتويها الصفحات المخصصة لهذا الفصل، لذلك فاننا سنتناولها باختصار، وسنعود إليها - لاهميتها - في مساحة أكبر إن شاء الله.

١- الوالدان

يلعب الوالدان دورا كبيراً في تأسيس هذه القناعات والعمل على تأكيدها، فمنذ البداية، ينهال على الطفل سيلاً كبيراً من الأوامر والنواهي ... والمواقف.

لا تفعل .. ابتعد ... عيب !

هذا الأوامر تنتج سلوكا، وبالتكرار يرسخ هذا السلوك ويصبح إنعكاساً لهذا القناعة.

٢- الأقرباء والأصحاب

يشاهد الطفل الكثير من التصرفات، ويسمع بعض الكلمات التي قد ترسخ في ذهنه، ويكثر من السؤال حولها وتولّد لديه مواقف معينه.

٣- المدرسة ..

يتلقى الطفل الأوامر الحازمة من مدرسية أو من إدارة المدرسة: قف.. إجلس.. إحفظ.. أكتب.. إسمع.. لا تلعب ولاتناقش.. لاتناقش !

في النهاية.. يتولد عنده الشعور بضرورة تطبيق هذه الأوامر وتخلق عنده أيضاً قناعات بها.

٤- وسائل الاعلام

وهي الأخطر ... والأقوى تأثيراً بما تحتوية من تفوق وسبق وكفى!

٥- الحوادث

الحوادث سواء كانت صغيرة أم كبيرة، تظل محفورة في الذاكرة وتنعكس موقفاً متلازماً.

من يتعرض لعملية نصب أو احتيال، تجاه شخص معين (رجلاً كان أو إمرأه) من جنسية معينة أو دِيّن معين، فإنها تُولّد لديه قناعة، بان هؤلاء الأشخاص - من هذه الجنسية، جميعهم محتالون ونصابون!، وبالتالى فإنه يمتنع عن التعامل معهم مرة أخرى. ومن يتعرض إلى مساعدة خاصة، تنقذة من ورطة معينه، فانها تفرز لديه قناعة بان «الناس للناس» و «الدينا بخير».. وهكذا.

٦- النتائج السابقه

إذا نجحت مرة واحدة، فانها تخلق لديك قناعة بأنك وُلِدّتَ

ناجحاً والنجاح يُوَلِّد الثقة في النفس والثقة تفرز النجاح، وتدفع إلى البحث عن فرص أخرى.

٧- النظرة إلى المستقبل

نظرتنا إلى المستقبل، متمثلة في التحدي، تخلق لدينا معتقدات جديدة، ترسخ بتحقيق النتائج، وتخلق لدينا حالة ذهنية متقدة، تدفعنا إلى كسرحاجز التحدى ... وعندما نقطف النتائج ... تتحول إلى قناعه !

٨- المطالعة والرغبة في المعرفه

إن الاطلاع والمتابعة - بكافة الوسائل والطرق يخلق انفتاحاً على العالم الخارجى وتجارب الآخرين .. ونتائج هذه التجارب تكوّن قناعات ومعتقدات جديدة.

كيف تعزز معتقداً (إعتقاداً) إيجابياً

١- إختر أحد المعتقدات القوية لديك (السرعة طريق الهلاك)

٢- نَمِّ هذا المعتقد حتى يصل الى درجة الإقناع وذلك بمخالطة الأشخاص المتضررين من نتائج السرعة كالمعقدين والمصابين وأهالي المتوفين.

٣- قم بزيارة المستشفيات المخصصة لمرضى حوادث السيارات.

٤- أفحص شعورك الأن !

ستكتشف أن قناعتك (معتقدك) السرعة طريق الهلاك قد أصبح أكثر قوة وسوف تعمل جاهداً على تعزيز هذا المعتقد

وإقناع الآخرين بالعمل على تخفيف السرعة، وقد تتطوع في الجميعات الخيرية التي تقف وراء هذا المقتعد.

كيف تُغَيّرَ معتقداً ؟

ذكرنا في البداية، أن تغير المعتقدات أمراً بالغ الصعوبه ولكن من المكن تحقيقه والوصول إليه.

١- هزِّ الثقة بهذا المعتقد، وارسم الشبهات والشكوك حوله.

٢- عد إلى فحص هذا المعتقد.

٣- ما درجة المعقول والمقبول في هذا المعتقد؟

٤- ما الآثار السلبية لهذا المعتقد في حياتي ؟

٥- كم من مرة حدَّ من قدراتي وإنجازاتي؟

٦- ما النتائج المستقبلية لإصراري على الاحتفاظ بهذا المعتقد؟

خاتمه

في البداية، طلبت منك، كتابة معتقداتك الإيجاببة ومعتقداتك السلبية، عد إليها مرة آخرى.

- حدد أكثر المعتقدات إيجاببة (لا مانع من ترتتيبها).
- تخيل كيف تؤثر إيجابياً في حياتك.
- تخيل أيضا، كيف سيكون تأثيرها لوكانت أكثر قوة؟
- اعمل على تنميتها واستثمارها.
- إبحث عن معتقدات إيجاببة جديدة.

- افعل ذلك مع معتقداتك السلبية مع ضرورة العمل على تقليلها والتخلص منها.

لا تنس ... وراء كل سلوك (تصرف) معتقداً !

نَمْ قيَمِك الجميلة

قد تختلف مع شخص ما ولكنك تحترمه، بل لا تتردد في الافصاح بذلك.. لماذا؟

لأن لديه قيم واضحة.. قيم جميلة وأصيلة.. قيم إيجابية. فالاحترام والتعليم والنجاح والحب والعمل والمغامرة والأمان.. جمعها قيم إيجابية.

أما الوحدة.. والإكتئاب.. والفشل.. الغضب.. الإحتقار التوتر.. القلق جميعها قيم سلبية.

تعرف على القيم الايجابية والقيم السلبية التي لديك بوقفة قصيرة صادقة مع نفسك.

ما القيم الإيجابية لديك؟

ما القيم السلبية؟

حدد هذه القيم، أعمل على ترتيبها حسب أهميتها بالنسبة لك أو بقدر ما تحد من قدرتك. أخرج هذه القيم إلى حيز الوجود، وذلك بالعمل على تنمية القيم الايجابية والتخلص من القيم السلبية، عد إلى القيم التي حددتها بين فترة وأخرى لفحصها، هل مازالت صالحة لهذه المهمات في مثل هذه الفترة بصورة إيجابية؟

هل مازالت تعمل على إعاقتك؟ إعمل على إزالتها. والقيم قد تكون قيم خاصة للفرد وقد تكون قيم إجتماعية، تميز مجتمع عن

آخـر... تصلح لهـذا المجتمع ولكن المجتمع الآخـر يرفضـهـا ولا يقرها، بل قد يعاقب عليها.

إن الصـراع بين القيم التي نحملها هو الذي يحد من نشاطنا مالم تتغلب القيم الإيجابية على نقيضها من القيم السلبية

افتـرض أنك دعيت لحضـور حفلة خـاصـة، سيحـضـرها أشخـاص مميزون، إن موافقتك تتوقف على حسم الصـراع بين قيـمـة (التقـدير) متمـثلة في دعوتك إلى هذه الحفلة الخـاصـة، وقيـمـة (الخجل) الذي يمنعك من الذهاب خوفاً من الوقـوع في مواقف (محرجة) وهي قيمة أيضا.

والقيم قد تكون معوقه، إذا كانت مستحيلة أو تتطلب جهداً وتنازلاً من الآخـرين أو تكون نظرتك لها ضيقة ومرتبطة بشروط أخرى يصعب تحقيقها. دع قيمك مناسبة، مرنة، قابلة للتحقيق.

يجب أن تكون قيمك واضحة لنفسك وللآخرين، ليسهل تعاملهم معك بناء على هذه القيم. إن عدم وضوحها للآخـرين وعدم معرفة أهميتها بالنسبة لك، يعطى مجالا كبيرا لسوء الفهم والتجاهل. والأهم من ذلك، أن تحاول إكتساف قيما جديدة ونبيلة تضمها إلى قائمة القيم الإيجابية لديك.

القيم هي المبادىء المثالية التي ينظر الفرد من خلالها إلى سلوكه وسلوك الآخرين، وما يجب أن يكون عليه هذا السلوك.

وقد وضع العالم الألماني سبرانفر التصنيفات التالية للقيم:

١ - القـيم الفكرية (Cognitive) : وهي الناتجة عن الاتجاهات العقلية أو الفلسفية للفرد وتهتم بشكل خاص بالبحث عن الحقائق وأسباب حدوثها بشكل تطبيقي منظم.

٢ - القيم الاقتصادية (Economic) : وهي التي تؤدي إلى اتجاهات عملية مع التركيز على الجوانب والأهداف الاقتصادية وما ينتج عنها من تحقيق مادي.

٣ - القيم الاجتماعية (Social) : وهي التي تتعلق اهتماماتها بالعلاقات الانسانية وترابط المجتمع وتفاعلات افراده.

٤ - القيم الجمالية (Aesthetic) : وهي التي تتميز اهتماماتها بالجوانب الفنية والجمالية في الحياة من حيث التشكيل والتنسيق والانسجام في التعبير.

٥ - القيم السياسية (Political) : وهي التي تهتم بمظاهر القوة والنفوذ والسيطرة سواء على مستوى الفرد أو الجماعة.

٦ - القيم الدينية (Religious) : وهي التي تؤدي إلى خلق قيمة عليا مجردة تحكمها فكرة التوحيد ووحدة الوجود والانتماء إلى نظام من العلاقات بكينونة الخلفية(٧).

من أين تأتي هذه القيم:

للقيم مصادر مختلفة. وتؤثر هذه المصادر في قوة القيم ومدى القدرة على تغييرها ومن أهم هذه المصادر:-

١- الدين (مصدر روحي)

٢- الوالدان

٣- الأقرباء

٤- المجتمع

٥- الاحتكاك بالآخرين

٦- الخبرة
٧- تجارب الماضي
٨- العادات والتقاليد

كيف نُغَيِّر قيمنا ؟

لاشك إن تغيير هذه القيم صعبٌ، ولكنه ليس مستحيلا ويعتمد على القيم ذاتها ومصدرها. هناك قيم عميقة مستمدة من الدين. انها قيم روحية من الصعب تغييرها أو المساس بها ولكن تغييرها ليس مستحيلاً.

ذكرنا سابقاً كيفية تغيير المعتقدات، وذلك بايجاد وخلق الشك حول هذه المعتقدات وطرح البدائل، والحديث نفسه يتكرر حول كيفية تغيير القيم. يمكن خلق الشك حولها. وهز هذه القيم يمكن أن يؤدى إلى تغييرها، ويتوقف ذلك على قوة هذه القيم، وقوة الشك الذي أثير حولها، إضافة إلى نوعية القيم ذاتها، هل هي قيم راسخة أو قيم سطحية؟ هل هي قيم طارئة؟ هل هي قيم فرد أم قيم مجتمع؟

الإرساء (الربط) [٨]،[٩]

كيف تُعزز صورة ذهنية رائعة؟

كيف تتخلص من صورة ذهنية مؤلمة؟

تمر في حياتنا كثير من الحالات الذهنية الإيجابية والسلبية، الناتجة عن مجموعة من المنبهات والإشارات المتعاقبة، ويحتاج كل منا إلى صورة ذهنية رائعة، تمده بالقوة والعزيمة والثقة بالنفس، لتبدد حالته الذهنية السلبية، ويمكن أن نصل إلى هذه المرحلة من الثقة باستخدام مرساة أو إطلاق إشارة يتم من خلالها ربط هذه الحالة، وتختلف هذه المرساة أو الاشارة من حالة إلى أخرى فقد تكون حسية كربط الحالة الذهنية المطلوبة بحركة من إصبعك، وقد تكون سمعية، باطلاق صوت أو تكرار عبارة معينة. وتسمى هذه العملية بالإرساء أو الربط.

كيف تتم عملية الإرساء (الربط)

١ - إتخذ وضعاً مريحاً.

٢ - حدد موقفاً تكون فيه على درجة كبيرة وعالية من الثقة بالنفس.

٣ - استرجع التفاصيل الدقيقة للحادث، اجعل هذه الصورة كبيرة، ملونة، واضحة، مضيئة، تصاحبها أصوات مؤثرة.

٤ - عندما تبلغ هذه الصورة ذروتها، اتخذ - وبسرعة فائقة - منبهاً كأن تقبض أصابع يدك اليسرى وتهزها بعنف أو تثني السبابة، أو تطلق إشارة صوتية لمدة عشر ثوان.
٥ - كرر هذه العملية عدة مرات.
٦ - غير الحالة الذهنية التي تعيشها الآن، كأن تقوم من مكانك أو تغير نظرتك إلى جهة خرى.
٧ - اختبر مدى نجاح عملية الربط، بمحاولة استعادة الحالة الذهنية المرغوبة (حالة ثقتك بنفسك)، وذلك بهز قبضة يدك أو ثني إبهام يدك اليسرى، كما فعلت عندما كانت الحالة الذهنية المرغوبة في قمة ذروتها (خطوة رقم ٣).
٨ - كلما رغبت في استعاده هذه الحالة - في موقف يتطلب ثقتك بنفسك، استخدم المنبه أو المرساة التي اخترتها.

ولتكون عملية الربط فعالة، فلا بد من توفر الشروط التالية:
١ - يجب أن تكون درجة الحالة الذهنية قوية وواضحة.
٢ - القدرة على وضع الشخص (أو نفسك) في الحالة الذهنية المطلوبة.
٣ - ان يكون الدافع قويا وفي أعلى درجات الحالة الذهنية.
٤ - إختيار إشارة التنبيه لتكون مناسبة أو مؤثره (الضغط على الابهام - إطلاق كلمة مألوفة).
٥ - استعادة اشارة التنبيه بنفس الوضع والدرجة والشدة وإستعمالها كما حدث عند إختيارها في المرة الأولى.

طرق عملية الإرساء (الربط)

تتم عملية الإرساء (الربط) بأحد الطريقتين التاليتين.

الطريقة الأولى:

أن تضع نفسك أو الشخص الذي تريد أن تقوم له بعملية الربط (الإرساء)، مكان شخص آخر، كان في حالة ذهنية عالية، حدثت أمامك.

الطريقة الثانية:

أن تتذكر الحالة الذهنية (الموقف) الذي يمثل ثقتك العالية بنفسك وتبدأ باستعادتها وتتبع الخطوات التي ذكرناها في الصفحة السابقة.

عندما تقوم بعملية ربط أو إرساء لشخص ما، يجب أن تساعده على الوصول إلى درجة الثقة العالية بنفسه...
اطلب منه أن يصف لك شعوره، كيف كان يتنفس؟ ماذا كان يقول لنفسه؟ هل كان يسمع صوتاً؟ كيف كانت نبرات الصوت.

الارساء السلبي:

يتمثل الارساء السلبي في المواقف والمشاعر المؤلمة، التي ترتبط باشارة معينة، وتظل هذه المشاعر المؤلمة، تطل بين لحظة وأخرى كلما برزت أو ظهرت هذه الاشارة. ففي حالات العزاء مثلاً، هناك من يربت على كتفك الأيمن أو يحتضن كفك الأيمن.

ويمكن فك الإرساء السلبي باجراء الإشارة أو الحركة نفسها لكن في الجهة المعاكسة. كأن تربت - أنت نفسك - على كتفك الأيسر أو تحتضن كفك الأيسر.

كيف تتخلص من المشاعر المؤلمة

ذكر أنتوني روبن في كتابه القوة غير المحدودة طريقة للتخلص من المشاعر السلبية، وقد أطلق عليها (SWISH)، واستمد هذا الإسم من طبيعة عمل هذه الطريقة والتي تتطلب السرعة، (نحذرك من قيامك باتباعها دون مشورة وملاحظة المختصين لما لإستعادة المشاعر المؤلمة من أثر سلبي) ويمكن تلخيص خطوات هذه الطريقة فيما يلي:

١ - حَدِدْ صورة كبيرة، واضحة، ملونة للتصرف المراد التخلص منه.

٢ - في أسفل الزاوية اليمنى من الصورة (المراد التخلص منها)، ضع صورة صغيرة، معتمه، للتصرف المرغوب فيه أو الصورة التي ترغب فيها.

٣ - عد إلى الصورة الصغيرة، وفي أقل من ثانية واحدة، اجعلها تكبر.. تكبر ثم تكبر وفي نفس اللحظة، اجعلها تزداد وضوحاً وإضاءة وجاذبية، لتطغى على الصورة المرغوب التخلص منها.

٤ - قل (SWISH) أو (WOOSH) بأسرع ما تستطيع وهي عبارة عن إشارة للعقل لتقبل ما يحدث، وهذه العملية لا تأخذ كثيراً من الوقت لتستقر في الذهن، بقدر ما يأخذه الوقت

لنطق كلمه (WOOSH) .

٥ - أمامك الآن صورة كبيرة واضحة وملونة للحالة التي تحب أن تكون عليها في مثل هذه الظروف.

من الضروري أن ترى الصورة الصغيرة المعتمه، وتشعر بها لتصبح واضحة، مضيئة وكبيرة، وقد طغت على الصورة السابقة (السلبية) وأخذت مكانها.

٦ - حاول أن ترى الصورة التي تحب أن تكون عليها.

٧ - إفتح عينيك لمدة ثانية واحدة.

٨ - كرر ذلك حوالي خمس مرات وباسرع ما يمكن(١٠).

هل تعلم ماذا كنت تفعل؟

كنت تأمر عقلك، بأن يبعد الصورة القديمة ويستبدلها بالصورة الجديدة، لتستقر الحالة الجديدة المرغوبة، في النهاية - وينتج عنها سلوكا مرغوبا.

للتأكد من نجاح طريقه (SWISH) للتخلص من المواقف السلبية أو المحرجة، حاول أن تستعيد الموقف السابق (الحرج). إذا نجحت في إبعاده أو التقليل من شأنه، فقد نجحت الطريقة، أما إذا عاد الشعور السلبي سريعاً فلا بد من إعادة خطوات الطريقة مرة أخرى مع ضرورة التركيز على النميطات كأن تكون الصورة واضحة، نقية مع وجود الرغبة الأكيدة في التخلص من هذا الشعور، واكتساب الشعور (التصرف) الجديد.

طريقة أخرى للتأكد من نجاح هذه الطريقة:-

انظر إلى المستقبل. تخيل نفسك تواجه هذه المشكلة (الحرج)

ما مدى ثقتك في نفسك الآن؟ إذا استطعت التقليل من الشعور بالحرج أو التخلص منه فقد نجحت باستخدام هذه الطريقة، وأن لم تصل إلى هذه الدرجة، حاول مرة أخرى وسوف تنجح بإذن الله.

إذا كان تخيل الموقف صعباً، فلماذا لا يكون حقيقة؟

١ - حاول أن تلق خطابا أمام مجموعة كبيرة من أصحابك.

٢ - حدد السلوك (التصرف) الذي تريد أن تتخلص منه، وليكن الإرتباك والخجل عند الخطابة، والتحدث إلى جمع غفير من المستمعين.

٣ - حدد الأشياء التي تشعر بها قبل أن يعتريك الخجل أو الإرتباك.

ماهي أول علامات الاحراج؟

هل هو الناس؟ هل هو المنبر الذي سوف تعتليه؟ تأكد أنك ترى ذلك من خلال عينيك.

٤ - تخيل القشعريرة التي تسري في جسدك. اضطرابك. ضياع الكلمات، العرق، فقدانك القدرة على النطق.

٥ - عندما تتضح هذه الصورة، أخلق لنفسك صورة أخرى معاكسة، الصورة التي تحب أن ترى نفسك فيها. ترى نفسك وقد تخلصت من الموقف السابق، كأن ترى نفسك وقد اعتليت منبر الخطابة، منتصبا، رافعاً يديك تحيي الجماهير المحتشدة التي تنتظر قدومك بالتصفيق، تهتف باسمك، وتردد شعارات وعبارات من خطبك السابقة.

حاول أن تتحكم في هذه الصورة لتكون كبيرة، واضحة، وملونة

يصاحبها أصوات قوية، واضحة، ونبرات واثقة، دع هذه الصورة تطغى على الصورة السابقة (الاحراج والخجل)، ما شعورك الآن؟

إنه رائع.. رائع.. أليس كذلك؟

تحويل المناط للتخلص من السلبية

(المعنى والأُطـر)

تقوم طريقة تحويل المناط على قاعدة عظيمة تتمثل في البحث عن الإيجابية وراء كل حدث يقع لنا، وإن الحوادث مهما بلغت من قسوة تجاهنا، إلا إن هناك شيئا إيجابيا يمكن أن نحصل عليه منها ﴿وعسى أن تكرهوا شيئاً وهو خير لكم﴾ وتقوم على أن وراء كل سلوك قصداً، وهنا يجب أن نفرق بين السلوك والقصد، الادمان سلوك سلبي، يقصد المدمن من ورائه - واهيا - النسيان والمتعه والعيش في جو حالم غير موحود في الواقع، وما بين السلوك السلبي والقصد ينشأ النزاع والصراع.

وهناك طريقتان لتحويل المناط، كلاهما يقوم كما ذكرنا على البحث عن القصد الإيجابي وهما:-

١ - طريقة تحويل المناط من حيث المعنى.

٢ - طريقة الخطوات الست لتحويل المناط.

الطريقة الأولى: طريقة تحويل المعنى السلبي إلى إيجابي:

ربما يفاجئك أحد زملائك أو أقاربك:-

- يبدو لي أنك لم تستوعب ما يدور حولك!

أمامك خياران للرد:-

أما موافقته، أو عدم موافقته.

في حاله موافقته فانك تعزز الشعور داخلك بالسلبية، أما عدم موافقته فيعني ذلك أن تغير المعنى أو القصد السلبي وراء هذه العبارة، لترد عليه بكل ثقة:-

- إنني أفكر فيما سوف أفعله، أو
- يبدو لك ذلك!

أو إذا لزم الأمر:-

- أنت مخطيء!

أتذكر في هذا الموقف، أن أحد المحررين، سأل كاتبا قصصياً معروفاً قائلاً بما معناه، ماذا تفعل في هذه المرحلة من العمر وأنت على أبواب الستين وتودّع الشباب؟

أجاب وبسرعه:-

أرى إنني أقترب من الشباب... قبل ثلاثين عاما، كان عمر إبني (.....) عاما واحداً وكنت قدر عمره ثلاثون مره... أما الآن وقد بلغ الثلاثين من عمره. فعمري يبلغ ضعف عمره فقط.

بمعنى إنني أقترب من الشباب...

وإليك مثلاً آخر...

- دع عنك البخل!

يمكن أن تجيبه:-

- إنها لا تستحق هذا الثمن.

أو:-

- إحفظ قرشك الأبيض ليومك الأسود

أو:-

- كن حريصاً.

الطريقة الثانية: الخطوات الست لتحويل المحتوى غير المرغوب فيه.

لقد وضع ريتشارد باندلر وجون جريندر، أبرز من طوّر علم البرمجة اللغوية للذهن (NLP)، ست خطوات للوصول إلى التصرف المرغوب فيه وهي:

١ - تحديد السلوك (السلبي) المراد تغييره أو التخلص منه.

٢ - الاتصال بالجزء المسؤول عن توليد هذا السلوك ومحاورته لمعرفة القصد الإيجابي.

٣ - فصل القصد عن السلوك وإيجاد قصداً إيجابيا للسلوك المرغوب بتغييره.

٤ - خلق بدائل إيجابية لتحقيق القصد الإيجابي، ولتكن ثلاثة بدائل.

٥ - محاوره الجزء الأول المسؤول عن توليد السلوك السلبي لمعرفة مدى قبوله لهذه الحلول.

٦ - التأكد من ملائمة الخيارات والبدائل المطروحة من خلال التصرف الجديد[١١].

ما نود أن نشير إليه، إن هذه الخطوات يجب أن تتم بشكل متتال، وعدم الانتقال من خطوة إلى أخرى إلا بعد التأكد من نجاح الخطوة السابقة.

وسوف نرى كيف يمكن أن نتخلص من مشاعر الألم أو التخلص من سلوك سلبي باستخدام هذه الطريقة.

ربما تشعر بالغضب تجاه شخصا ما لأنك تشعر بأنه قد نال من قدرك وكرامتك.

إستدع الجانب المولد لهذا الشعور (الغضب).

- اظهر شعورك بالامتنان، لانه كان حريصاً على المحافظه على كرامتك، وتأكد من رغبته في قبول حلول إيجابيه.
- استدع الجانب (الجزء) المولد للأفكار الإبداعية (الإيجابية) واسأله أن يبدع في خلق وسائل للمحافظة على كرامتك دون أن تغضب.
- عد مرة أخرى إلى الجانب المولِّد للشعور المؤلم. واعرض عليه الحلول المطروحة (الوسائل)، واسأله إن كان موافقاً على العمل بها. إذا أبدى موافقته، قم بشكره على ذلك، اذهب إلى الأجزاء الأخرى وتأكد من عدم معارضتها لهذه الوسائل الجديدة، إذا أبدت هذه الأجزاء قبولاً، فان هذه المشاعر المؤلمه سوف تزول. تأكد من ذلك بعد فترة وجيزة، لابد أن شعورك الآن مختلفاً.. انه شعور إيجابي... أليس كذلك؟

ويمكن استخدام هذه الطريقة للتخلص من العادات السيئة كالكذب والغش وغيرها.

هذه الطريقة، والطرق الأخرى، تركز على عملية الشعور السلبي تجاه الآخرين وتجاه أنفسنا ومحاوله تغييره.

علمت بأن وراء كل سلوك قصداً، وإن طريقة تحويل المناط، تقوم على البحث عن القصد الايجابي وراء هذا التصرف.

تخيل، بأن لكل سلوك تقوم به جزء داخلك، وإن هذا الجزء إنسان يمكن محادثته.

انسجم (تآلف) مع الآخرين

عندما تراقب العلاقة بين شخصين من خلال حياتهم الخاصة، أو في مكان عام، وتكتشف أن هناك إنسجاما بينهم، فهذا يعني أن هناك شيئا مشتركا بينهم، حتى ولو أدى كل منهم هذا الشيء بطريقة مختلفة.

الانسجامية تعني خلق جو مشترك بينك وبين محدثك، ويحدث ذلك من خلال تقليد جوانب مختلفة من حياته

ربما تقلده في طريقة ملبسه أو ممارسة لعبة معينة يفضلها كركوب الخيل أو السباحة أو الرماية، لأن ذلك يخلق فرصة كبيرة للإلتقاء والتحاور.

وتبلغ ذروة الإنسجام عندما تلتقى مع الشخص في معتقداته وأفكاره.

والإنسجامية أيضا هي القدرة على دخول عالم الشخص وإشعاره بأنك تفهمه أكثر من الآخرين.

وللوصول إلى الإنسجامية مع شخص ما، فلا بد من أن تقوم بالتوافق مع حركاته وعكسها وهو ما يسمى في علم (NLP) بأسلوب المرآة.

إذا نجحت في تقليد صوته.. في شدته ووضوحه.. سرعة الكلمات.. ومخارج الحروف.. البطء في النطق... استخدام

كلماته المفضلة وإسلوبه في التعبير فانك ستصل إلى الإنسجاميه معه.

وكذلك بامكانك أن تخلق إنسجاما معه بنجاحك في تقليد طريقه تنفسه.

ويلعب نجاحك في عكس حركات الجسم ووضعه، دوراً كثيرا في تحقيق الإنسجامية، بل بامكانك أن تعرف درجة الإنسجامية أيضا من خلال مراقبة هذه الحركات.

إذا كان الإثنان في وضع مختلف، فانهما متباعدان... ولا يتوقف ذلك على وضع الجسم، بل على حركات الجسم.. حركات اليدين.. والرجلين.. هز الرأس.. كلها تخلق إنسجاماً إذا أستطعت أن تعكس حركات محدثك.

النجاح في تقليد تعبير الوجه.. الفرح.. الألم.. الحسرة.. جميعها تساعد على الانسجامية والدخول إلى عالم الشخص الآخر.

أذكر إنني في احدى المرات، كنت مقدما على مناقشة موضوع تجاري مع أحد الأشخاص، ويجب أن أنجح في إقناعه باعفائى عن بعض الإلتزامات معه، ولذلك قررت أن أبني حالة إنسجامية معه. أعرف إهتمامه بالزراعة حيث يقضى عطله نهاية الأسبوع في مزرعة يملكها.. رفعت سماعة الهاتف، عاتبته على انقطاعه ثلاثة أيام، وقبل أن يرد، أبديت له اعتذاري، وان مزرعته الجميلة بحاجة إليه، حدثته عن الزراعة.. المواسم.. المنتجات، وابديت له أيضا اعجابي بموهبته في الزراعة.. تحدث معي بنشوه وانشراح، ووجه لي دعوة لزيارة مزرعته.. عندما شعرت إنه في قمة النشوة والانسجام، طلبت منه إعفائي عن

بعض الإلتزامات التي ترهقني... ووافق.

(فيما بعد أعترف بأنه تسرع في تقديم التنازل.. ولا يعرف كيف نجحت في ذلك... ولكنه لن يتراجع).

وتبلغ قمة الإنسجامية. عندما تبدأ بتقليد جليسك ثم تحاول أن تقوم بقيادته ويظهر ذلك من خلال تقليده لحركاتك، إن لم تفلح في ذلك، حاول مرة أخرى، وإن لم تستطع ذلك، فمن الأفضل تأجيل ذلك قليلا!.

والسؤال الآن الذي يمكن أن نطرحه... ماذا لو قام جليسك أو محدثك بحركات أو تصرفات سيئه أو غير مقبولة، كالبصق أو إدخال إصبعه في أنفه بين فترة وأخرى، أو أن يقوم بتنظيف أسنانه باظافره؟

هل تقوم بتقليد تصرفاته؟

طبعا... لا!

كل ما تستطيع أن تفعله هو كسر هذه التصرفات السيئة بدلاً من تقليده، قم بنقر الطاولة أو المكتب بإصبعك أو إصدار حركة ملفتة تتزامن مع هذه التصرفات.

والانسجامية بحاجة إلى مهارتين كبيرتين هما:-

- دقة الملاحظة.
- المرونة

دقة الملاحظة لرصد حركات جليسك أو محدثك، والمرونة لعكس هذه الحركات أو التأقلم معها، وبالتركيز والتدريب يمكن أن تخلق جواً إنسجاميا رائعاً مع الآخرين والحصول على أفضل النتائج.

افهم الآخرين

في مشوار الحياة، لا بد أن تقابل كثيراً من الأشخاص وتضطر إلى الاحتكاك بهم ومعاملتهم.

معرفتك لكيفية تفكيرهم أو إستجابتهم لحدث معين أو نظرتهم الى الحياة، يساعدك كثيراً في خلق علاقات ناجحة معهم، خاصة وان لكل منهم نظرته المختلفة عن الآخرين.

دعني أسوق إليك هذا المثال البسيط.

افرد أصابع يدك أمام إثنان من زملائك وأسألهم ماذا يرون؟

سيقول أحدهم:

- أصابع يديك غير متساوية

وسيرد عليه الآخر:-

-انها متشابهة.. خمسة أصابع.. الأصبع هو الأصبع.

لننتقل إلى مثال آخر

لنفرض إن أمامك على الطاولة كأساً، صب الماء فيه إلى منتصفه، لو طلبت منك وصف وضع الكأس.. هل هو مملوء أم فارغ

ربما تقول: نصفه مملوء

وربما تقول: نصفه فارغ.

سيؤكد رأيك بعض الناس وسيعارض آخرون..

أليس كذلك؟

معنى ذلك أن الناس من حولنا يحملون نظرات مختلفة إلى الأمور.. فهناك من ينظر إلى الحياة بتفاؤل (نصفه مملوء) وهناك من ينظر إليها بتشاؤم (نصفه فارغاً).

إن لدى الناس أنماطاً مختلفة لسلوكهم، تراكمت عبر تجاربهم في الحياة. وهناك أيضا طرقاً للتعبير عن هذه الأنماط وقد أوردها انتوني روبن في كتابه الرائع (القوة غير المحدودة) يمكن إيجازها فيما يلي:

أولا : إن هناك من يقترب من الأشياء وهناك من يبعد عنها..

الناس بطبعهم يبحثون عن الفرح ويتجنبون الألم.

هناك من يمارس المشي، لأنه يجد متعه ولذة في ذلك...

وهناك من يمشي كوصفه علاجيه.

ويختلف الناس أيضا في طريقة تعاملهم مع المشاكل فهناك من يواجه المشاكل قبل حدوثها (وقاية) وهناك من يهرب ويتهرب منها.. وآخرون ينتظرون حدوثها ثم يتصرفون.

ثانيا : ضرورة معرفة الدوافع والحوافز عند الآخرين..

هل هي حوافز داخلية أم حوافز خارجية؟

هناك من ينجز العمل ويهمه سماع ثناء الآخرين وهناك من يهمه الاستمتاع داخليا وذلك بإرضاء ذاته أو مشاعره الداخلية!

إن معرفة هذه الجزئية (الكبيرة)، أمراً رائعاً. لأنه يحدد لك كيفية التعامل.

بعض الأشخاص تستطيع أن تؤثر عليه أذا طرحت له وجهه نظرك كما يحب أن يسمعها فتستطيع التأثير عليه ولكنك لن تصل إلى نفس النتيجة إذا طرحت عليه الموضوع كما يراه الآخرين.

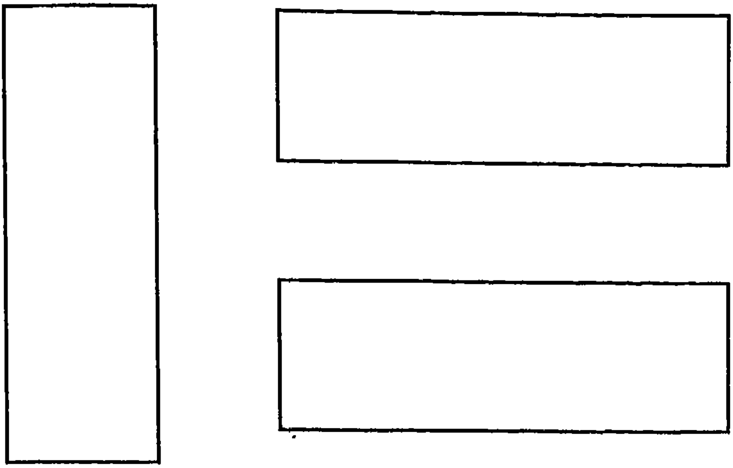
القادة يمتازون عادة - بأنهم يستجيبون لنداء الداخل ويتخذون قراراتهم بناء على ذلك. بل يجب عليهم أن يفعلوا ذلك وإلا أصبح من السهل قيادتهم من الخارج وبالتالي لن يكونوا قادة.

ثالثا : انتبه لجليسك أو محدثك.. هل هو ممن يتهم بنفسه على حساب الآخرين، أم يهتم بالآخرين على حساب؟ نفسه هل هو ضحية؟ أم أناني؟

كيف يتم تحفيزه أو مكافأته؟

بعض الأشخاص تطربه الكلمة الطيبة، وهناك من تدفعه الحوافز الماديه... وآخر يمكن مكافأته بالمنصب الرفيع.

إن معرفة طبيعة الشخص الذي أمامك، تساعدك على إختيار المكان المناسب له في العمل أو التعامل معه، إذا كان ممن يهتمون بالناس، فمكانه الطبيعي هو مكتب الخدمات أو العلاقات العامة أو التسويق والترويج، أما إذا كان ممن يهتمون بأنفسهم فيجب إبعاده عن هذه الوظائف، ووضعه في مكان آخر لا يستلزم الاحتكاك بالآخرين أو الإهتمام بهم.



رابعا : التشابه والإختلاف:

إذا نظرت الى الشكل الذي أمامك، فانك ستجد ثلاثة مستطيلات متساوية، وإذا طلبت منك أن تصفه موضحاً العلاقة بين عناصره فانك ستقول:

- ثلاثة مستطيلات... لكل منهم أربعة اضلاع... كل ضلعين متقابلين متساويان.
- مجموع زوايا كل واحد منهم ٣٦٠ درجة.
- إثنان متشابهان... والآخر مختلف.
- إثنان متقاربان والآخر مبتعداً عنهم

من خلال الإجابات السابقة، نرى أن هناك من يبحث عن الأمور المتشابهة، وآخرون يبحثون عن الأمور المختلفة، وينظر إلى العالم من حوله من هذه الزاوية ويردد:

- كم هو مختلف هذا العالم

- ويرد عليه آخر:-

- إن العالم صغير ومتشابه، إنه قرية صغيرة لذلك، يجب عليك أن تحدث جليسك.. إذا أردت أن تخلق إنسجاماً معه - حسب نظرته إلى العالم من حوله.

خامسا : بين الضرورة... والاختيار

هناك من يقدم على عمل ما لأنه يجب عليه أن يفعله.. ليس أمامه طريقا غير ذلك. كأن يشترى سيارة أو منزلا أو يقبل بأول عمل يصادفه.. لماذا؟

لأنه يجب أن يعمل ليعيل أُسرته أو يشتري منزلاً ليأويه أو يشتري السيارة بأسرع وقت ليقضى بها حاجته الضرورية.

بمعنى آخر... إنه يتصرف تحت ضغط الحاجة، لذلك فان فرصة الإختيار عنده ضيقة جداً إن لم تكن معدومة. أما الفئة الأخرى فهي التي تقدم على عمل ما وفق ما يناسبها، وليس هناك من شيء يستطيع أن يضغط عليها، فنراها تبحث عن الفرص، بل وتنتظر طويلاً قدوم هذه الفرصة، دون أن يسبب لها هذا الانتظار مضايقة أو ملل.

سادساً : اعرف طبع جليسك هل يفضل العمل مستقلا أم ضمن مجموعة

سابعا : هل هو ممن يهتم بالحقائق والأرقام أم يهمه التسلسل المنطقي للأحداث؟

عندما تطلب من أحدهم أن يصف لك مكانا، فإنه يبادر بذكر الأشياء الواضحة في ذهنه، ربما يرشدك عن طريق

عـدد الإشـارات الضـوئيـة، وهناك من يرشـدك بأرقـام الشوارع أو أسـمائها وآخـرون يحددون لك المكان بقـربه أو بعده عن المسجد أو المطاعم الرئيسية.

لو أن ثلاثة من زملائك حضروا حفلاً لم تستطع الحضور إليه، وطلبت من كل واحد منهم منفرداً، أن يصف لك تلك الحفلة، ماذا سيقولون.

أولهم: سـوف يصف لك الناس... اعـدادهم، أشكالهم، أحجامهم وحركاتهم!

والثاني سيصف لك أصناف الأكل والمشروبات.

والآخر سيصف لك الملابس والمكان أو الفرقة الموسيقية التي أحيت تلك الحفلة.

لماذا هذا الإختلاف في الوصف؟

يعود ذلك ببساطه، أن كل واحد منهم وصف لك الجانب الذي يعكس إهتمامه الخاص.

رغم ان الناس.. المكان.. الأكل.. والحفلة يعتبروا شيئا واحدا لم يتغير.

أنت والآخرون:

لتعاملك الايجابي مع الآخرين، لا بد من معرفة الإفتراضات البشرية التي تمثل الحالات النفسية تجاه الآخرين وهي:

١ - أنا وأنت على ما يرام

افتراض إيجابي نحو الذات والآخرين، يثق في نفسه فينعكس ثقة في الآخرين أيضا.

٢ - أنا على ما يرام وأنت على غير ما يرام

يظهر هذا الافتراض الشعور بالذات دون الاهتمام بالآخرين، لذلك فعدم الثقة في الآخرين هي الصفة السائدة.

٣ - أنا على غير ما يرام وأنت على ما يرام

يشعر الفرد بالنقص ويمتاز بالتردد، والقلق، والشعور بالفشل مقابل الرغبة في نجاح الآخرين.

٤ - أنا وأنت على غير ما يرام

إفتراض انهزامي.. لا يرى في الحياة طعماً أو سبباً للبقاء أو المنافسة، كل من الفرد والآخرين في هذا الافتراض لا يثقون بأنفسهم ولا فيما بينهم.

ويرى ستيفن كوفي في كتابه العادات السبع لأكثر الناس إنتاجية، ضرورة أن يفكر الفرد في تعامله مع الآخرين بأسلوب كسب / كسب، وعلى كل منهما العمل على عدم خسارته أو خسارة الطرف الآخر، لأن ذلك يولد الثقة والاستمرار ومعرفة أسلوب الآخرين في التفكير ويسهّل التعامل معهم.

والأساليب الأخرى التي ذكرها (كوفي) هي:

١ - أسلوب كسب / كسب.

أسلوب التعامل الانساني، يحقق الفرد ما يريد ويساعد الآخرين على تحقيق ما يريدونه.

٢ - أسلوب خساره / خسارة

الانانية والرغبة في خسارة الطرفين.

٣ - أسلوب كسب / خسارة.

٤ - أسلوب خسارة / كسب.

٥ - أسلوب كسب.

تفاءَلْ... أنت كما تفكر!

عندما تنهض صباحاً وتؤدي صلاة الفجر مع الجماعة في المسجد، ثم تجلس بعد ذلك تقرأ القرآن... تتدبر... تتفكر وتبدأ يومك بالدعاء... ماذا تتوقع؟

لا شك أن يومك سيكون سعيداً ومثمراً... ورائعا. جرب ذلك!

لنأخذ صورة أخرى معاكسة... ربما حدثت لك أيضا. تنهض من فراشك متثاقلا. تعود مرة أخرى إلى الفراش، تتذكر ضرورة ذهابك إلى العمل أو إنجاز أعمال آخرى متراكمة، تنهض. تعود إلى الفراش، تنهض مرغماً. هل تتذكر ماذا حدث لك؟

لقد أُصبت بالإحباط، ولم يعد لك رغبة في إنجاز أي عمل واستسلمت للكسل والخمول. دعني أروى لك تجربة شخصية..

عند إعداد هذا الكتاب، واستعداداً لكتابة هذا الجزء، قررت أن أخوض التجربة نفسها، كنت قد خططت لكتابة هذا الجزء صباح يوم السبت، وفي مساء يوم الجمعة، وبعد اعداد الأدوات اللازمة للكتابة، وتجهيز القراءات السابقة والملاحظات التي دونتها سابقا، قررت خوض التجربة. تصورت وتخليت بأنني متعباً ومرهقا، ولا أستطيع أن أعمل شيئا في الغد واستحضرت الحالة الذهنية التي تعزز ذلك، ونجحت في إقناع نفسي بذلك. وعشت ليلة الجمعة كئيباً، مرهقا، قلقا، لم أستطع أن أنام، وأصابني الأرق. ماذا حدث بعد ذلك؟

نهضت يوم السبت متأخراً، مصاباً بالصداع، لم أفكر في الكتابة، اشعر بالتعب والإرهاق وعدم الرغبة في العمل، لم أغادر البيت في ذلك اليوم، ولم أقم بأي عمل، انتقل من غرفة إلى غرفة، ومن مكان إلى مكان، أصرخ في وجه أبنائي. أثور لأتفه سبب. اشعر بالكآبة والتوتر.

ولم أبدأ الكتابة إلا في مساء يوم الإثنين.

قف! حاول أن تتذكر كم مرة كنت مرهقا، ولكنك كنت مصمماً على أن تنجز عمل ما.. هل أنجزته؟ أعتقد انك فعلت ذلك.

يقول أحد الزملاء، بأنه عاد إلى منزله مرهقا، بعد يوم عمل طويل وشاق، وبعد أن تناول غذاءه، أبلغ والدته (لم يكن متزوجا)، بأنه يريد أن ينام وطلب منها عدم إيقاظه مهما كانت الأسباب، وقبل أن يستدير إلى غرفته، مدت إليه والدته بورقة صغيرة وأبلغته بأنها من أحد زملائه. قرأها. كانت تحمل اسم أحد زملائه الذي قدم للزيارة اليوم ويسكن في أحد الفنادق، يطلب منه الإتصال به، لأنه في انتظاره، عندما قرأ الاسم، تلألأت عيناه بالفرح وأنطلقت أسارير وجهه. تذكر أيام الدراسة والغربة والهم المشترك والغرفة المشتركة. قبّل رأس والدته، ارتدى ملابسه وغادر البيت إلى الفندق ولم يعد إلا مع ساعات الفجر الأولى!

أتمنى أن أكون قد نجحت في إيصال الرسالة إليك بوضوح.

أنت خير مما تظن في نفسك، استفد من الظروف التي تحيط بك، لا تتذمر من حدوثها، ربما يكون ذلك خير لك، فكر في إستثمارها.. لا تتردد. ابتعد عن رثاء ذاتك، إن شعورك بالرثاء أو الحاجة إلى عطف الآخرين عليك، هو بداية السلبية في حياتك والوقوف على حافة الانهيار.

كيف تفكر إيجابيا:

١ - **كرر عبارات التفاؤل.. والقدرة على الإنجاز.**

أنا قادر على...

سأكون أفضل...

أستطيع الآن أن...

أنا خير مما أظن

٢ - **استفد من تجاربك وعد إلى نجاحك السابق إذا راودك** الشك في النجاح أو حاصرك سياج الفشل.

٣ - **لا تتذمر من الظروف المحيطة بك، ولا تجزع من حوادث** الليالي أو النهار، حاول أن تستثمرها لصالحك، ليس المهم أن تقع الحوادث، المهم ما يحدث لنا من وقوع هذه الحوادث، المهم أن نعرف كيف تؤثر فينا إيجابيا وانعكاسها على حياتنا.

٤ - **ابتعد عن ترديد عبارات الكسل والتشاؤم.**

ابتعد عن ترديد مايلي:

أنا غير قادر...

لم أعد احتمل..

أنا على غير ما يرام.

أنا لست فلانا كي أقوم بانجاز العمل.

الظروف غير مهياة أو صالحة.

أشعر بالانهيار.

ليس لي (لدي) أمل في الحياة.

٥ - **كن واثقاً من نفسك..** عزز ثقتك بتكرار النجاح وإستثمارة.

النجاح عادة....

٦ - **سجل نجاحك في كل مرة. عد إليه بين فترة وأخرى**

٧ - ابتعد عن رثاء نفسك، تغلب على مشاعر الألم، ولا تدع الآخرون يشفقون عليك.

إن لأفكارنا وتفكيرنا تأثيرٌ عظيمٌ على أنفسنا وتصرفاتنا.

إذا فكرت بأنك قادر على أن تفعل شيئًا لم تفعله من قبل، أو كنت تعتقد بأنك لن تستطيع أن تفعله، فانك - باذن الله - سوف تقدر على ذلك. وإذا أوحيت إلى نفسك بأنك غير قادر على إنجاز عمل ما - مهما كان سهلاً - فانك لن تستطيع أنجازه.

ومن مبادىء علم البرمجة اللغوية للذهن، إنه إذا كان هناك عملٌ يمكن أن يوم به شخصٌ ما، فإن بامكانك أيضا أن تقوم به، ولكن المهم أن تعرف كيف تفعل ذلك، وتوفر نفس الظروف الخاصة به.

وفي أحد الأمثال القديمة «كما تفكرون... وتكونون».

احسم الصراع داخلك... لا تتردد

يقول الشاعر:

«اذا كنت ذا رأيا فكن ذو عزيمة

فمن فساد الرأى أن تترددا»

كل منا يُخَزِّن داخل نفسه مواقف ومشاعر متناقضة ومتضاربة تجاه نفسه وتجاه الآخرين، وتتطلب الإيجابية والانسجامية القضاء على هذا التناقض والصراع.

قد تحمل شعوراً مؤلماً تجاه شخص ما. احسم الصراع داخلك منذ البداية، حاول أن تقضى على هذا الشعور المؤلم بتحليل أسبابه وملابساته، ربما تكون مخطئا في مشاعرك. ربما لا يعلم إنه قام بإيذائك أو أنه لم يقصدك بتصرفه، بادر إلى إزاله هذا الشعور المؤلم أما بالعفو والصفح والبحث عن الاعذار لصديقك، أو استدعاء الشخص والإفصاح له عما يجول بصدرك من مشاعر مؤلمة تجاهه. فقد يبرر لك تصرفه أو موقفه وتتضح لك الصورة. أن أي تصرف منهما بإمكانه أن يكون متنفسا لك ويخفف من همومك ومشاعرك المؤلمة.

قد تحمل مشاعراً متردده أو متذبذبه تجاه طرف آخر، إن عدم حسم الصراع داخلك تجاه هذه المشاعر أو الافصاح عنها بصورة صحيحة، سيزيد الأمور تعقيداً، مما ينعكس عليك سلبياً

وعلى الطرف الآخر، لذلك بادر أيضا بحسم هذا الصراع ولا تتجاهله. ولا يتوقف هذا الأمر عند هذا الحد، بل يتجاوزه أيضا إلى المشاعر الايجابية تجاه الآخرين والمواقف البارزة. بادر بالمشاركة والافصاح عن ذلك، لأن سكوتك قد يسبب لك شعوراً مؤلماً.

مرة أخرى نعود إلى ضرورة حسم الصراع.

إذا قدت سيارتك باتجاه مقر عملك، وخطر بذهنك إن تقوم بانجاز معاملة لك في أحدى الدوائر الحكومية، فغيرت خط سيرك، ثم تذكرت إنك لا تحمل نقوداً كافية لدفع رسوم هذه المعاملة، ثم قررت أن تذهب إلى أحد فروع البنك الآلي، ثم داهمك الخوف من التأخير عن موعد العمل، بل اكتشفت انك متأخرٌ بالفعل، فقررت أن تستجيب لدعوة الأخصائي الإجتماعي للوقوف على مستوى - ابنك الدراسي، ولكنه سيزيد في تأخيرك، فقررت مرة أخرى أن تذهب مباشرة إلى مقر عملك.

تخيل هذه الدائرة الحلزونية والضياع الذي سوف تعيشه، لا شك إنك لن تنجز معاملتك، وستصل إلى مقر عملك متأخرا، ولن تقوم بسحب المبلغ الذي تريده، ولن تقوم بزيارة الأخصائي الإجتماعي.

هل تذكر كم مرة ترددت في الاتصال بشخص ما ووضعت السماعه قبل وصولك إلى الرقم الأخير ثم حاولت مرة أخرى ثم تراجعت؟!.

كيف تحسم الصراع داخلك؟

أولا: حدد بوضوح رسالتك ورؤيتك في الحياة وارتبط بهما ارتباطا وثيقا.

ثانيا: أصدق مع نفسك.

ثالثا: حلل مشاعر الألم لديك.

رابعا: حدد أهدافك بدقة.

خامسا: كن صريحاً وواضحا.

سادسا: خطط لما يجب أن تقوم به كلِ يوم.

سابعا: قيّم انجازاتك بين فترة وأخرى.

حدد أهدافك.. بوضوح

كل منا يغدو إلى جهة محددة.

فهناك من ينهض من فراشه كل صباح، ليذهب إلى المدرسة.. الجامعة.. العمل، المتجر، وهناك من يقود سيارته إلى السوق المركزي أو زيارة صديق، ومنا من يمارس هوايته اليومية.

أمام كل واحد منا، هدفاً يريد تحقيقه

لماذا قرأت الصفحات السابقة من هذا الكتاب؟

ربما جذبك عنوانه! أو اعجبتك محتوياته! وربما دفعك الفضول إلى ذلك! المهم إن هناك هدفاً وراء ذلك.

ويعتبر تحديد الأهداف بوضوح ودقه، مطلباً حتمياً للوصول إلى الايجابية، لأن تحقيق الأهداف كما نريد، يؤدي إلى ثقتنا في أنفسنا والثقة تولّد النجاح.. والنجاح يولّد فينا الثقة. إن تحقيق الأهداف، يرتبط بمشاعر الفرح والسرور ويخلصنا من التوتر ويبعد عنا مشاعر القلق والإحباط.

كيف تحقق أهدافك إيجابيا؟

١ - حدد أهدافك بعبارات ومصطلحات إيجابية

حدد ماذا تريد «أريد أن أترك السهر» وليس مالا تريد «لا أريد أن أنهض متأخراً! إن التعود على تحديد الأهداف بماذا تريد، يزيد دافعيتك إلى تحقيقه، والعمل على الوصول إليه،

بينما تحديده بمالا تريد، يزيد الفرص في عدم تحقيقه.
عوِّد نفسك على تحديد ماذا تريد. ابحث واكتشف مالديك لتحقيق هدفك، ولا تنتظر ماليس لديك!

٢ - حدد هدفك بدقه

هل شاهدت كيف يُوَجِّه الرامي الماهر آلته (مسدسة) نحو الهدف الذي يريد إصابته، افعل مثله. لا تتردد. حدد أهدافك بدقه.

٣ - حدد أهدافك بأشياء محسوسة

استخدم حواسك، مشاعرك في تحديد الهدف، استخدم الصوت.. الصورة.. الإحساس. استحضر مشاعرك الداخلية والخارجية.
دعني أُحدثك قليلا..
عندما وضعت هدفي إنجاز هذا الكتاب، كنت قد عودت نفسي على ضرورة أن أُحدد أهدافي بخطوات محسوسة. تخليت بأنني قد أنتهيت من إعداده، ورأيت نفسي وأنا استلم النسخ الأولى من المطبعة، بألوانها الزاهية وطباعتها الأنيقة، رأيت نفسي أهدى النسخ الأولى من هذا الكتاب إلى شخصية عزيزة على نفسي إستمع إلى كلمات الثناء وعبارات الشكر والتصفيق أشعر بأن هناك من يحتضنني وهناك من يَرّبت على كتفي... والآخر مهنئاً، ينتابني شعورٌ داخليٌّ بالنشوة، وشعورٌ غامرٌ بالنجاح. صدري يعلو ويهبط من

الفرح. أقف مبتسماً، صدقني - عزيزي القارئ هذا ما حدث لي عند تحديد الهدف بانجاز هذا الكتاب.

٤ - **لتكن أهدافك قابلة للقياس**

هذه خطوة مهمة.. هناك من الناس من يعمل .. ويعمل .. ويعمل لتحقيق أهدافه، ولكنه يشعر بأنه لم يحقق شيئا، لماذا؟ يعود ذلك إلى غياب المقاييس والإشارات الواضحة التي يقيس بها أهدافه.

تخيل معي أن مجموعة من العدائين في سباق ١٥٠٠م، ولم يضع المنظمون للسباق علامة إنهاء السباق (الشريط)، سيظل هؤلاء العداءون يركضون وقتا من الزمن رغم اجتيازهم نقطة النهاية، لماذا؟

لم تكن هناك إشارة تدل على نهاية السباق.

٥ - **لتكن أهدافك مشروعة ومتلائمة مع القيم النبيلة**

الأهداف كثيرة ومتنوعة.. ولكن ليست جميعها مشروعة أو مقبولة. ابتعد عن الأهداف التي تتنافي مع أبسط القيم الإنسانية النبيلة أو لا تتوافق مع أهداف وقيم ومعتقدات المجتمع. إبحث عن رضا الله سبحانه وتعالى في تحديد أهدافك وأتبع خطوات رسول الله ﷺ.

٦ - **لتكن أهدافك معقولة**

ابتعد عن المغالاة عندما تضع أهدافك أو تطلب أهدافاً مستحيلة، لا يمكن أن تتحقق إلا بحدوث معجزة من الله سبحانه وتعالى

ضع أهدافاً قابلة للتحقيق. ولكن لا تكن سهلة، بسيطة ساذجة دون حماس أو رغبة.

دع أهدافك مصدر تحد ودافع لك للعمل والمثابرة والارتقاء بك إلى القمة.

٧ - **حدد فترة زمنية لأهدافك**

لتكن لك أهداف قصيرة المدى.. لحظة.. يوم.. أسبوع.. شهر.. سنة!

وأهدافٌ متوسطة

ماذا تريد أن تحقق بعد سنتين.. ثلاث.. خمس سنوات؟

وأهدافٌ بعيدة المدى

ماذا تريد أن تحقق بعد عشر... عشرين... خمسين.. مائة سنة؟ المهم أن تربط أهدافك بفترة زمنية محدده، حاول أن تكتب أهدافك في كل مرحلة. إرجع بين فترة وأخرى إلى أهدافك.. ماذا تحقق منها؟

ماهي الأهداف التي لم تتحقق.. لماذا؟ هل تخليت عنها أم غيرتها إلى أهداف أخرى؟

ربما لم تعد مقنعة بالنسبة لك في هذه الفترة هل وضعت أهدافا جديدة؟ إن لم تفعل، حاول على الأقل.

٨ - **دع أهدافك مرنة**، يمكن التغيير فيها بين لحظة وأخرى بسهولة، ولكنها ليست سهلة أو رخيصة أو غير مهمة، جزيء أهدافك إذا لزم الأمر، أو إذا كان الهدف كبيراً أو كانت المرحلة طويلة...

٩ - حدد أسباب أهدافك

إن تحديد أسباب اختيارك الهدف، أمر بالغ الأهمية، لأنه كلما كانت إسباب الأهداف كافية، فانها تدفعك لعمل شيئا ما. أن معرفة لماذا تفعل هذا الشيء، أكثر أهمية من معرفة كيف تفعله.

١٠ - استمتع بتحقيق النتائج.. ولا تنس المكافأة

عندما تحقق هدفاً.. أو جزء من الهدف المنشود، لا تنس نفسك. استمتع بذلك.. تحسس الأوراق التي قمت بكتابتها كجزء من كتاب أو رواية.. انظر الى اللوحة الفنية التي أنجزتها.. استمتع بالنظر إلى السيارة التي اشتريتها من مدخراتك.. المنزل الذي بنيته بعرقك وكفاحك، سافر في رحلة قصيرة.. ابتعد عن زحام المدينه. في مجال عملك اليومي، عندما تنهى شيئا بسيطا، كافيء نفسك بقدح من القهوة أو كوبا من الشاي.. إقرأ جريدتك المفضلة. قم باجراء مكالمة هاتفية بعيدا عن العمل. دائما أربط العائد من وراء أهدافك - مهما كانت معنوية - بشيء مادي محسوس. ولا تنس المكافأة.

كيف تحقق أهدافك

١ - ابدأ بحصر ما تفكر به.. الأشخاص.. الأشياء التي تريدها. الأمكنة. دع خيالك يتجول بحرية. لا تقيده. احصر أهدافك فقط.

٢ – حدد متى تريد إنجاز كل هدف. جزيء الأهداف الكبيرة.

٣ – عد إلى أهدافك.. أكتب أهم الأهداف التي تريد تحقيقها، كن إيجابياً. واضحاً. موجزاً، موضحاً مدى أهميتها بالنسبة لك.

٤ – حدد قائمة بأهم مواردك المتاحة. الموارد البشرية والمادية. الناس. الأصدقاء. الموارد المالية. الوقت. الطاقة.

٥ – استخدم مواردك بمهارة.

٦ – ارسم خطة محددة لتحقيق كل هدف مستعينا – بعد الله سبحانه وتعالى – بمواردك المتوفرة.

٧ – لا تَنسَ قوة الخيال، ولا تتخلَّ عن أحلامك.

تحكم في تصرفاتك

تعلّم كيف تكون هادئاً. عوِّد نفسك على ذلك. تظل محتفظاً بصورتك الجميلة في أذهان الآخرين، وتحقق لنفسك الكثير.

سُئِل أحد الناجحين عن سر نجاحه فأجاب:-

«أحتفظ بالهدوء بين أول اليوم وآخره، وما بينهما لا يخرج عن ذلك» كن حليما. ابتعد عن الغضب، ابتعد عن التصرفات السريعة.

كيف تتحكم في تصرفاتك؟

- **تهمل:**

درِّب نفسك على التأني، وعدم الإندفاع عندما تسمع قولاً أو ينسب إليك تصرفا لم تقم به، تحقق من ذلك أولا.

جاءت إبنتي الصغيرة، باكية، تشكو أخاها الكبير، فما كان مني إلا أن استدعيته ووجهت له كلاما قاسياً، تلعتم ولكنه استطاع أن يجمع شتات الحروف:-

- أبي لم أقم بضربها.. صدقني!

عندما استدعيتها، اعترفت بأنها زعمت ذلك، لتدفعني لمعاقبته لأنه قام باتلاف كراسة الرسم الخاصة بها قبل يومين.

- **تفهم الأسباب:**

أحيانا، نتصرف بسرعة دون أن نقف على الأسباب الحقيقية.

يخبرني أحدهم بتجربته «عندما رفضت أن تتزوجني، رغم يقيني بحبها الكبير لي، ثارت ثائرتي، غضبت، توعدتها، ولم أقف على الأسباب الحقيقية وراء رفضها، لقد ضحت بسعادتها من أجلي، من أجل مستقبلي واكتشفت بأنها كانت على حق، وكنت على خطأ، لم أحاول في تلك اللحظات أن أفهم الأسباب جيداً». حلل الموقف، أفحص جميع الأسباب.

- **ضع عينيك على المستقبل**

كن صاحب نظرة ثاقبة تطل بك على المستقبل. يمكن إلغاء كثير من التصرفات أو تغيير زاوية النظر اليها والتصرف بحكمة ووعي. تجاوز عن بعض تصرفات الآخرين التي تضايقك أو يحاولون إثارتك من خلالها.

سامح الآخرين إذا لم تصل تصرفاتهم إلى حد جرح كرامتك أو النيل من قدرك. تجاوز عن التصرفات الصغيرة، حفاظاً على نتائج مستقبلية تعزز موقفك «عندما وجهت له زوجته إتهامات كثيرة لم يجاريها في ذلك، أصطنع الهدؤء ولم يرد عليها. اكتشفت خطأها فيما بعد. بل اعترفت بذلك، وحفظت له هذا الصنيع، وقطعت على نفسها عهداً ألا تكرره مرة أخرى».

- **كن صريحا**

عدم الوضوح، الكبت، وغياب الطرح المباشر، جميعها أمور سلبية تعرقل التصرف. كن واضحا، صريحا، عبر عن مشاعرك بصدق، ابتعد عن العدوانية. عندما تجد نفسك

مـحـرجـا أو مـرتبكا، هدىء من روعك. اعـتـرف لنفـسك وللآخرين، إذا لزم الأمر، بأنك في موقف حرج، قد يدفعك إلى التصـرف بعكس ما يتوقعونه منك. سيقـدر لك الآخـرون هذا الموقف.

- **استمع لوجهات النظر المختلفة**

إن الإنحـيـاز لوجهـة نظرك، أثناء المناقـشـة، دون الاهـتمـام أو الاعتناء بآراء الآخرين، سيدفعك إلى تجاهل آرائهم والدفاع عن وجهه نظرك، وقد يدفعك إلى التصلب والعدوانية، وفقد السيطرة على تصرفاتك.

القلق.. كيف نتخلص منه؟

القلق شعور غامض مبهم، يحطم نفسياتنا عندما يحتاجنا في أي لحظة إذا استسلمنا له، ولم نحاول أن نتخلص منه أو نعمل على مقاومته، والقلق يدفعنا إلى تصرفات سريعة لا معقولة، ويقودنا إلى الهاوية. إن قلق الإنسان على مستقبله ورزقه ونجاحه، وخوفه من الفشل يعتبر قلقاً صحيا ومطلوبا، لأنه يدفع الإنسان إلى العمل على توفير احتياجاته، واستغلال أوقات فراغه وطاقاته.

وهناك أيضا صورة أخرى من القلق المعقول الذي يعترينا عندما نترقب قدوم شخص عزيز علينا أو نودع شخصاً مسافراً أو انتظار مريض يجري عملية جراحية في غرفه العمليات. أما إذا تجاوز القلق حدوده المعقولة، فانه يصبح مرضاً لابد من الوقوف على أسبابه وضرورة علاجه والعمل على التخلص منه.

ويذكر الاستاذ صلاح الراشد في سلسلة مقالات ممتازة عن القلق وعلاجه «إن القلق يتسبب في أمراض نفسية لا تحصى كالانهيار العصبي والخوف والكآبة والحزن والتشاؤم وفقدان الثقة بالنفس والانعزالية واليأس .. الخ ويتسبب القلق في أمراض إجتماعية وسياسية عديدة تحول دون الإنتاجية والتآلف والتآخي والاستقرار واتخاذ القرارات الصائبة ويتسبب في المشكلات الأسرية..

وقد قسم د. ماهر محمود أعراض القلق إلى نوعين: أعراض

عضوية مثل خفقان القلب واضطرابات المعدة وبرودة الأطراف وجفاف الحلق والفم واضطرابات التنفس..الخ وأعراض انفعالية كعدم القدرة على التركيز والإنتباه واضطرابات النوم والأرق والنوم المتقطع والتوهم بالمرض والتفكير في الموت وتوقع الشر والتشاؤم والإنشغال بالمستقبل والخوف منه وغير ذلك»(١٣).

من أين يأتي القلق؟

للقلق مصادر كثيرة ومتعددة ولعل أهمها ما يأتي:

١ - الانفعالات العاطفية وخاصة الحادة منها، تؤدي إلى الاضطرابات والتوتر.

٢ - الخوف والخجل.

٣ - الإرهاق وعدم الراحة الناتجتين عن العمل المتواصل.

٤ - الوراثة.

٥ - عدم التوازن أو التوافق الاجتماعي.

٦ - التشاؤم والإكتئاب والنظر إلى الأمور نظره تشاؤمية.

٧ - نوع العمل قد يؤدي إلى القلق، خاصة إذا ارتبط بخطورة متوقعة، أو تطلب نوع من الدقة والمتابعة أو أرتبط بفترة زمنية كالعمل بنظام المناوبة.

٨ - الشعور بعذاب الضمير الناتج عن ارتكاب أخطاء في حق الآخرين.

٩ - إرتكاب المعاصي والشؤم الناتج عن ذلك.

١٠ - الطموح الزائد عن حدود الواقع والإمكانات.

كيف تتخلص من القلق(١٤)؟

١ - إقبل على الصلاة

يقول الله سبحانه وتعالى مبصراً المؤمنين في المحن والأزمات ﴿واستعينوا بالصبر والصلاة، إن الله مع الصابرين﴾ وكان الرسول ﷺ يقول عندما يداهمه الكرب والضيق «ارحنا بها يا بلال..» وكان يقصد الصلاة، لأن الصلاة طمأنينة.. مناجاة. الصلاة خشوع.. رهبة.. عظمة.. ذلّ لله سبحانه وتعالى.. الصلاة نور في الوجه ومدد في الرزق. الصلاة تشعرك بوجودك بين يدى خالقك.. لا ببن يدي العباد، يتصرفون بك حسب أهوائهم.

٢ - الإيمان بالله:

الإيمان بالله يوِّلد الإطمئنان والثقة وراحة البال. لماذا يقلق الإنسان مادام مؤمنا بقضاء الله ورحمته وإنه لن يصيبه إلا ما كتب له.

تذكر أن أمر المؤمن كله خيرٌ، ان أصابته مصيبة صبر وإن أصابه خيراً شكر.

٣ - اقرأ القرآن... وتدبر

قراءة القرآن بتدبُر كل يوم، تبعث الطمأنينة والهدوء، وتقوى العزيمة والهمة وتُحصن الإنسان ضد المحن. القرآن هدى وشفاء للمؤمين بربهم، وعمى على الكافرين ﴿قل هو للذين آمنوا هدىً وشفاءٌ والذين لا يؤمنون في آذانهم وقَرٌ وهو عليهم

عـمىً﴾ (فصلت ٤٤)، والقـرآن شـفـاء ورحـمـة للمـؤمنين ولا يـزيد الظالمين إلا خسار ﴿وننزل مـن القـرآن ما هـو شفاءٌ ورحمة للمؤمنين ولا يزيد الـظالمين إلا خـسـارا﴾ (الاسـراء ٨٢) وللقـرآن تـأثيـر قـوي وعـجيب على تقـوية الإرادة، لأنه كلام الـله سـبـحـانه وتعـالى، فـهـو يعمل على شـحن الإنسـان بالطاقة والقدرة على مـواجـهـة الأحـداث والأزمات.

٤ - الاكثار من الذكر:

كلمـا زاد ذكر الانسان لـربه، كلما زادت طمـأنينته وسـعادته وثقته بالله، ولم يعـد يخشـى شيئـا مـادام الله مـعـه.. ألا بذكـر الله تطمئن القلوب.. ليكن لسـانك رطباً بذكر الله، تصـدقـه جوانحك، أذكـر الله في الرخـاء، يذكـرك في الشـدة ﴿فـاذكروني أذكـركم﴾ والـذكـر يهـذب النفس ويروضها، احرص على الذكر، أعدك بالطمأنينة والهدوء.

٥ - الدعاء.. الدعاء

إذا ألم بك كـرب أو أحـاطت بك مـصـيـبـة، فـارفع يديك إلى السماء.. إلى الله تعالى. ادعه مخلصـاً.. تائبا.. متيقناً بالاجابة، إذا سـألت بني آدم غـضـب.. أسـأل من لا يـغـضـب عند سـؤالـه.. سـؤالك للناس مـذلة وسـؤالك لله عـبادة ورفـعـة. اخلص في الدعـاء. تضـرع. كن ملحـاً في دعـائك ولا تجنح فـي الدعـاء ولا تدع بمعـصـيـة أو مضـرة.

تذكر قوله سبحانه وتعالى:-

﴿وإذا سـألـك عـبـادي عني فـإني قـريب أجيب دعـوة الداع إذا دعان فليستجيبوا لـي وليؤمنوا بي لعلهم يرشدون﴾

وقوله:

﴿ادعوني أستجب لكم﴾.

٦ - إشغل وقتك بالعمل:

العمل يشغل وقت الفراغ ولا يدع مجالاً للتفكير.. والقلق يداهم النفوس المتفرغة التي لا تجد ما يشغلها ويبعدها، إضافة إلى أن العمل يوفر الاستقرار والأمن والرضا والقناعة، إذا وجدت إن هناك ما يقلقك لا تستلم لذلك، انصرف إلى العمل وابذل كل ما تستطيع لإبعاد شبح القلق.

٧ - حلل أسباب القلق:

للتخلص من القلق لابد من معرفة أسبابه. هل هي عاطفية، مادية، إجتماعية، هل هو خوف لا مبرر له أم أوهام لا يمكن أن تحقق، أم مشاعر طارئه سوف تزول؟

اعرف أسباب القلق. تعرف كيف تخلص منه.

٨ - واجه المخاوف:

الخوف من المجهول، يسبب لنا القلق، ويدفعنا إلى الهروب إلى جهة غير معلومة تزيد خوفنا وقلقنا، واجه المخاوف في بدايتها. واجه المخاوف وهي صغيرة. اقض على مخاوفك منذ البداية. كن شجاعاً تكسب المعركة، وتأكد بأن أغلب ما تخاف منه لن يقع.

٩ - ابتعد عن الندم:

الندم يورث الحسرة والألم والقلق، لذلك لا تكثر من الندم على ما فعلت. لا تندم على فوات فرصة أو فرحة. لن يصبك إلا

نصيبك. ولا تجعل الندم يأكل قلبك ويُثبِّط عزيمتك ويضرب عليك ستاراً من الحزن.

١٠ - عش حدود يومك

مادمت تملك قوت يومك وصحتك فلا تقلق، إن الركض وراء سراب الأيام القادمة المجهولة، يجعل الانسان يتخيل صعوبة تحقيق ما يريده منها أو يزداد خوفه من إقدامها، فيسمح للقلق أن يدخل إلى حياته من أوسع أبوابها... القلق على المستقبل والخوف من المجهول. عش يومك. إن هذه ليست دعوة إلى الكسل والخمول. انظر إلى المستقبل ولكن بدون خوف، انظر إلى المستقبل بثقه وتفاؤل وأهداف واضحة محددة.

١١ - لا تنشغل بأكثر من عمل:

إن ذلك يؤدي إلى عدم الانتهاء منها أو تأجيلها، والإكثار من التفكير في نتائجها، والشعور بعدم تحقيق الإنجاز المطلوب، مما يولّد الشعور بالفشل والتقصير.

١٢ - إفض بهمومك إلى الأشخاص الذين تثق بهم:

دعهم يحملون معك همومك وربما يسدون إليك المشورة بالاضافة إلى الراحة التي ستشعر بها عندما تخفف من وطأة حَمْلها.

١٣ - لتكن أهدافك صعبة ولكن لسيت مستحيلة:

إن الأهداف المستحيلة التي لا يمكن تحقيقها، تظل تقلق طالبها، وتفقده السيطرة على مشاعره، وتدفعه إلى التوتر

والاضطراب. دع أهدافك واقعية طموحة... صعبة إلى درجة التحدى، ولكن لا تدعها مستحيلة، خياليّة لا أساس لها من الواقع.

١٤ - تعلم الاسترخاء:

اركن إلى الراحة والهدوء. قلل من متاعبك. تعلم الإسترخاء (عد إلى موضوع الاسترخاء في مكان آخر من الكتاب).

١٥ - تجنب الأرق والإرهاق:

فهما سببان رئيسان للقلق.

١٦ - تذكر إن المصائب والمحن تكون كبيرة في بدايتها ثم تتلاشي ثم تنسى. تدرب على النسيان، إنه نعمة من الله سبحانه وتعالى رحمة ورأفة بعباده.

١٧ - تذكر الثمن الباهض للقلق:

متى آخر مرة داهمك القلق.. لا يهم الموضوع... يهمنا أن نذكرك كيف كانت تصرفاتك.. ما الثمن الباهض الذي دفعته؟ هل دفعت أعصابك.. راحتك.. المحيطين بك.. جميعهم دفعوا ثمن ذلك.. إن القلق يؤدي إلى أمراض كثيرة ومضاعفات خطيرة.. أمراض القلق والضغط.. وأمراض المعدة.. وأمراض السكر.. وأمراض الصداع.. الخ. مرة أخرى تذكر الثمن الباهض.. وسوف تتخلى عن القلق، ولن تدعه يحطم حالتك الذهنية والجسمانية.

١٨ - استعد لقبول أسوأ النتائج

القلق - كما أشرنا - يحدث عند التفكير في المجهول والخوف من ذلك.. استعد لقبول أسوأ النتائج.. ماذا لو؟ ماذا لو؟ ماذا ..؟ ثم حاول أن تنقذ ما يمكن انقاذه. استعن بالله وتوكل. يروى ديل كارنجي في مؤلفه الرائع «دع القلق وابدأ الحياة» الطريقة التي ابتكرها المهندس ويبس كاريير الذي أسس صناعة آلات تكييف الهواء، ورئيس شركة «كاريير» عندما فشل في تحقيق نتائج إيجابية في شركة «فورج» أثناء شبابة، وكيف بدَّد القلق الذي ساوره، كانت طريقة كاريير تقوم على الخطوات التالية:

١ - تحليل الموقف بأمانه تامة، وتقدير أسوأ ما يمكن أن يحدث.
٢ - قبول أسوأ ما يمكن أن يحدث.
٣ - محاولة إنقاذ ما يمكن إنقاذه .

ويقول الفيلسوف (لين يرتانج): «إن طمأنينة الذهن لا تأتي إلا مع التسليم بأسوأ الظروف ومرجع ذلك من الوجهة السيكولوجية إلى ان هذا التسليم يحرر العقل من قيوده».

أما (جالية ليتشفورد) فيقول إنه استطاع أن يطرد ٩٠٪ من القلق باتباعه الخطوات الأربع التالية:

١ - تدوين الأسباب التي أثارت قلقه، ويكون التدوين واضحاً.
٢ - تدوين الخطوات التي يمكن اتخاذها للقضاء على القلق.
٣ - اتخاذ قرار حاسم.
٤ - البدء في تنفيذ القرار.

دع الغضب

هل حاولت أن ترى نفسك في المرأة وأنت في لحظة غضب؟ سيرعبك شكلك! وسيفزعك تطاير الشرر من عينيك، انتفاخ أوداجك.. بل ربما لن تعرف نفسك؟

الغضب عادة قبيحة وذميمة، فالغضب يفقد الإنسان السيطرة على مشاعره ويبعده عن التفكير بطريقه سليمة، ويدفعه إلى السب والشتم واستخدام الألفاظ النابية! ويدفعه إلى الاعتداء، والقيام بأفعال خارجة عن إرادته كالضرب وإيذاء الآخرين. والغضب أحيانا يكون مطلوبا وضروريا في لحظات معينة ومحدودة، عندما يرتبط الأمر بكرامة الإنسان وعرضه وماله وحياته، هنا لا بد من الغضب!

الغضب الذي أتحدث عنه.. هو الغضب حول توافه الأمور. الغضب لأجل الغضب، أو لاظهار القوة والجبروت أو لتخويف الآخرين!

وبعيداً عن تحليل أسباب الغضب، لأن ما يهمنا هو معرفة وتعلّم كيفية التخلص من الغضب ولكن لا بد من الاشارة إلى أن الغضب يعود إلى أسباب وراثية أو مؤثرات بيئية، حيث ينشأ الفرد في عائلة يكثر فيها الصراخ والغضب أو في مكان العمل وكذلك تأثير الأصدقاء.

والرسول ﷺ يقول « ليس الشديد بالصرعة، إنما الشديد

الذي يملك نفسه عند الغضب».

سل نفسك لماذا غضبت آخر مرة واعتديت على اثنين من زملائك؟ لابد أنك قلت في نفسك أحد هذه الإحتمالات:-

لأظهر قوتي، لأحمى نفسي، ليخافنى الآخرون أو لاسترد حقي...

ثم ماذا؟ أليس من طريقه أخرى للحصول على هذه المبررات، دون اللجوء إلى الغضب والإعتداء على زملائك

بلى! ابحث عنها... ابحث مرة أخرى.. ستجدها!.

يقول أحد الشباب الذي كتب عليه أن يقضى بقية عمره خلف جدران السجن عند ما سئل عن سبب دخوله السجن:-

- الغضب! ويضيف بحسرة وندم واضحين:

- ولم يكن له مبرراً في تلك اللحظة!

ويوضح:

لقد اعترضت طريقة غاضباً من تصرفاته، والتي اكتشفت فيما بعد أنه لم يكن يقصدني بها، لأنه لا يعرفني ولا يربطني به شيء، بل لم يكن يقصد بها أحدا، ولكن تسرعي جعلني لا أستمع إلى تبريره.

كيف تتخلص من الغضب:

١ - تذكر واستحضر قول الله سبحانه وتعالى وهو يمدح المؤمنين ﴿والكظمين الغيظ والعافِّين عن الناس﴾

نعم استحضر هذا الأمر الرباني... كرره مراراً في سرك

وجـهـرك.. في وحـدتك.. في صـلاتك أيضـا، وتذكـر قـوله سـبـحـانه وتعـالى ﴿خـذ العـفـو وأمـر بالعُـرف وأعـرض عن الجاهلين﴾.

٢ - اذا ألم بك ما يغضبك، فسارع إلى الاستعاذة من الشيطان الرجيم.. كرر ذلك حتى تهدأ... وتذكر إن الغضب من افعال الشيطان.

٣ - أكثر من قراءة القرآن وأكثر من الدعاء.

٤ - تذكر قول الرسول ﷺ «لا تغضب».. كرر قوله مراراً!

٥ - ترفع عن أخطاء الآخـرين البـسـيطة، ربما لا يقـصـدون إيذائك... ربما تتسرع في تفسير تصرفاتهم ضد أهوائك.

٦ - عوّد نفسك على الحلم والتسامح، واستحضر النتائج الرائعة التي ستجنيها من تسامحك... ستقدر نفسك وسيقدرك الآخرون أيضا وستزيد محبتهم لك واعجابهم.

٧ - هوّن من الأسباب التي تدفعك إلى الغضب.. تذكر أنك لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الآخرين، والإحتكاك بهم يولد كثيراً من التصرفات وسوء الفهم.

٨ - غيّر المكان الذي أنت فيه.. اخرج إلى مكان آخر.. مكان رحب فسيح.. حديقة منزلك.. منتزه.. اركب سيارتك.. انطلق في الشوارع.. أمش على قدس لتفريغ شحنات الغضب.. انهض إذا كنت جالساً.. اجلس إذا كنت واقفاً.. أمش.. تحرك.. لا تبق فريسة للغضب.

٩ - تسلّح بقول الصادق المصدوق ﷺ «لا تغضب»

دع الحسد

الحسد من أمراض النفس البشرية.

والحسد حالتان:

إن تكره وجود النعمة في يد أخيك (الآخرين)، وتتمنى زوالها، وهذا حسد وهو محرّم. أو أنك لا تحب زوال النعمة ولكنك تتمناها وتشتهيها لنفسك، مع رغبتك أن تظل لصاحبها وهذا يسمى (غبطة) وهي مشروعة.

والحسد يؤدي إلى الضغينة والتناحر والكراهية.

أ تدري ما حال الحاسد؟

- الشعور بكراهية الآخرين.
- الشعور بالغم والحزن المستمرين.
- ارتكابه المعصية باعتراضه على قسمة الله سبحانه وتعالى.
- تعرضه لشؤم المعصية وغضب الرب.

لماذا الحسد؟

للحسد أسباب كثيرة ومتعددة منها:

- ضعف الايمان بالله سبحانه وتعالى، فهو الذي يقسّم الرزق والدرجات، فقد جعل بعضهم فوق بعض. وفضّل بعْضَهم على بعض في الرزق.

- العداوة، البغضاء، الحقد.
- طبيعة النفس البشرية التي جبلت على حب اللذات.
- الخوف.
- الكبر والغطرسة.
- حب الدنيا.. والركض خلفها، والاغترار بها، والتزاحم في طلب ملذاتها.

كيف تتقي الحسد

١ - الايمان بالله سبحانه وتعالى، والتوكل عليه.
٢ - الإخلاص في العمل وسلامة القلب.
٣ - قراءة القرآن وتدبره، فهو شفاء للنفوس، ورحمة ﴿وننزل من القرآن ما هو شفاء ورحمة للمؤمنين﴾.
٤ - القناعة والرضا بقسمة الله سبحانه.
٥ - إتقاء غضب الرب، وتذكر نعمته وعقابه.
٦ - الاستعاذة بالله تعالى، وقراءة الأذكار والأوراد المشروعة.
٧ - الدعاء بسلامة القلب وإبعاد شر الحاسدين.
٨ - الإحسان إلى الآخرين وملاطفتهم والسؤال عن أحوالهم.
٩ - إفشاء السلام ونشر المحبة.
١٠ - الصبر.. الصبر على الحاسدين...

«إصبر على كيد الحسود فإن صبرك قاتله
فالنار تأكل بعضها إن لم تجد ما تأكله»

وازن بين أدوارك

لكل منا دور أو مجموعة أدوار في الحياة، عليه أن يؤديها لأنها جزء من مسئوليته وضرورة حتمية لاستمراره. لنأخذ شخصية واقعية، ونحاول معرفة الأدوار التي يحب عليه أن يؤديها.

- عبد الله أب لثلاثة من الأبناء
- زوج
- موظف
- لديه ميول رياضية
- مرتبط بنشاط إجتماعي من خلال جمعية نفع عام.
- رجل متدين يحرص على إجتماعات أسبوعية.
- لديه محل تجاري.

هذه الأدوار، بحاجة إلى وقت وجهد كبيرين لتأديتها، إضافة إلى الأوقات الآخرى اللازمة للنوم والراحة والحاجات الأخرى الضرورية.

إن إلقاء نظرة سريعة على هذه الشخصيات (الأدوار)، تؤكد لنا صعوبة الجمع بينها في لحظة واحدة، أو لحظات متتابعة، لذلك فمن الضروري جداً أن تكون حذراً في ممارسة هذه الأدوار التنسيق بينها دون إهمال لدور أو تجاهله، لأن ذلك يؤدي إلى الصراع والإخلال بموازين الشخصية مما يلقي بظلاله الكئيب

على شخصيتك، متمثلا في السخط وعدم الرضى والتذمر والشعور بعدم الرغبة في أداء أي أعمال أخرى، إضافة إلى ذلك، فان عدم أداء الدور المطلوب في الوقت المطلوب وبالجهد اللازم ينمى الشعور بالنقص وفقد الثقة، مما يعكس قصوراً في تحقيق الرغبات الفسيولوجية.

نقطة مهمة

إن الاهتمام المفرط أو التفرغ لأحد الأدوار، دون موازنه مع الأدوار الأخرى، قد يؤدي إلى تحقيق نتائج جيدة مؤقتة ترضى غرورك، متمثلة في نجاحات جزئية في هذا المجال ولكن النتيجة النهائية قاسية ومؤلمة.

أعرف شخصاً يبذل الوقت الكثير لمتابعة أعمال محله التجاري، دون أن يعطى نفسه وقتا - ولو قليلا - للإهتمام بعائلته الصغيرة، والنواحي الإجتماعية الأخرى. ينهض صباحا ويهرول إلى محله التجاري. ويعود في ساعة متأخرة، بعد أن يقوم بتوزيع عماله ومستخدميه. حاولت زوجته مراراً أن تلفت نظره بضرورة الالتفات إلى أبنائه، وتخصيص وقتاً يسيراً كل يوم لملاطفتهم ومتابعة دروسهم، وكان رده جاهزاً في كل مرة:-

- إنني أعمل من أجلكم.

في الحقيقة، كان يسعده نجاحه في عمله التجاري، وتفوقه على زملائه ومنافسيه، والحصول على عقود أعمال ومناقصات كثيرة. ولكن ما هو الثمن؟

لقد طلبت زوجته الطلاق، ولم يشفع له تعهده، بأن يخصص

وقتاً كافياً، لمتابعة عائلته، أن يثنيها عن طلبها. لقد كان الثمن باهظا.. أليس كذلك..؟

خذ عبرة من هذه الواقعة!

وزان بين أدوارك

كيف توازن بين أدوارك

١ - حدد المهام والأدوار التي يجب عليك أن تؤديها، أو تكون ملتزماً بادائها.

٢ - إحصر إهتماماتك وهواياتك.

٣ - «الأولويات أولى».

٤ - وزع الوقت بين هذه المهام والأدوار حسب أهميتها.

٥ - ليس من الضروري أن تؤدي كل أدوارك أو مهامك في يوم واحد، فمنها ما يمكن أداؤه مرة واحدة كل أسبوع.

٦ - لا تنس عائلتك.

٧ - لا تنس الآخرين.

كيف تتغلب على عقدة النقص

ربما داهمك الشعور بالنقص في جانب واحد من حياتك، أو عدة جوانب، مَنْ منا خلق خالياً من العيوب؟

كم مـرة ترددت في المشـاركـة بمناقـشـة أحـد المواضـيع مع زملائك لشعورك بالنقص وعدم القدرة على مجاراتهم؟

للتخلص من عقدة النقص عليك أولا أن تقبل نفسك كما هي لا كما يراك الآخرون، وعليك أيضا أن تثق في نفسك وقدرتك. افعل كما يفعل الناجحون تنجح.

«اذا ما صحبت القوم فاصحب خيارهم
ولا تصحب الأردى فتردى مـع الـرديْ
عـن المـرء لا تسـأل واسـأل عن قرينه
فـكل قـــرين بالمقـــارن يقـــتـــدي»

عندما ينتابك الشعور بالنقص، تأكد إن ذلك ناتجٌ عن مقارنة نفسك بالآخرين، ولم تقبل نفسك كما هو أنت.

وللتغلب على هذا الشعور. بادر بطرح الأسئلة التالية:

- لماذا أشعر بذلك؟
- كيف اسمح لهذا الشعور بمداهمتي؟
- كيف حدث ذلك؟

- هل ما اشعر به حقيقة (ربما يكون أوهاماً)؟
- ماذا يمكن أن أفعل للتخلص من هذا الشعور؟
- هل يمكن قبوله؟
- متى وأين ينتابنى هذا الشعور؟

إن مجموعة الأسئلة السابقة، هي الصخرة التي سترمى بها إلى سطح الماء الراكد، لتشكل دوائر متلاحقة من الاستنتاجات الإيجابية، ستضعك في المكان الصحيح بالنسبة لنفسك وللآخرين، وتخلصك من الشعور بالنقص.

يروى أحدهم تجربته ونجاحه..

كنت صغيرا، لم أتجاوز الثالثة عشرة من عمري، لا أستطيع أن أنطق حرف الكاف سليماً كما ينطقه الآخرون. كنت أنطقه «تاء»، كان زملائي الصغار يسخرون مني، ولكني لم أشعر يوما واحدا بأنني أنطقها بشكل مخالف، كنت على ثقة بأنني أنطقه كما ينطقونه، بل كنت استغرب من ضحكاتهم، وأرى إن الخلل في أسماعهم!! كنت زعيماً لهم، أجمعهم، نرسم الخطط للهجوم على الصبية في الشارع الآخر. كنت ألق عليهم الأوامر بصوت عال. لم ينتابني الشعور بالنقص في يوم من الأيام. وتمضي السنون، وأكون أحد المتحدثين المشهود لهم بالكفاءة والبلاغة وأصبحت أنطق حرف الكاف «كافاً» لا «تاء».

سألت أحدهم وكان قصير القامه.. - هل يسبب لك قصر قامتك حرجاً أو شعوراً بالنقص، أجاب بكل ثقة.

- أبداً .. لا أشعر بذلك.. ربما في مرحلة مبكرة من عمري... ولم أعد أشعر بذلك... سألني ضاحكا:-
- هل أنا قصير القامة حقا؟.. لا أعتقد ذلك.

مرة أخرى.. للتخلص من الشعور بالنقص، عليك بما يلي:

- اقبل نفسك كما هي، وليس كما يريدها الآخرون.
- لا تقارن نفسك بالآخرين، فأنت نسيج مختلف.
- الثقة بالنفس.
- أنت كما تظن في نفسك. فظن خيراً.
- أكثر من النجاح والإنجازات.
- ارتفع بحالتك الذهنية.

جادل بالتي هي أحسن:

هل حضرت نقاشاً بين مجموعة من زملائك أو أقاربك؟

عن ماذا يتكلمون؟ ما درجه حده نقاشهم؟ وكيف أنتهى النقاش؟

أنت شخصيا. هل سبق أن خضت نقاشا مع شخص ما، تحول إلى جدال فيما بعد؟ لايهم موضوع الجدال! هل تذكر كيف كانت مشاعرك وأحاسيسك في تلك اللحظة؟

متطلبات الحياة، تفرض علينا التعامل مع الآخرين والإحتكاك بهم، ولا يمكن لأحد منا أن يعيش معزولا عن عالمه الذي يحيط به وهذه الضرورة أيضا، تتطلب منا أن نتعامل مع الآخرين برفق وأن نجادل برفق أيضا، حتى لا يخسر أحدنا الآخر.

وقد أرشد الله سبحانه وتعالى رسوله ﷺ وبين له كيف يتعامل مع المعرضين، فقال في كتابه الكريم ﴿وجادلهم بالتي هي أحسن﴾.

وفي موضع آخر: قال سبحانه وتعالى: ﴿ولا تستوى الحسنة ولا السيئة ادفع بالتي هي أحسن، فإذا الذي بينك وبينه عداوة كأنه ولي حميم﴾.

ولنا في رسول الله أسوة حسنة عندما قال: «ادفع السيئة بالحسنة تَمْحُها وخالق الناس بخلق حسن» وقد أوصانا ﷺ بالرفق فان الرفق لم يكن في شيء إلا زانه ولا نزع من شيء إلا

شأنه. والجدال العقيم أو المناقشات الحادة تولّد الضغينة والبغضاء بين الناس، وكلا طرفي الجدال خاسراً، فقد تخسر نفسك أو تخسر زميلك الذي جادلته، وزرعت في نفسه الحقد والرغبة بالانتقام.

كيف تجادل بالحسنى؟

- ليكن حديثك ودياً، ودع الآخرين يصلون إلى الجو الهادئ المناسب للنقاش.
- لا تبدأ النقاش محتدا، ولا تناقش نقاط الاختلاف.
- وضح لمحدثك إنكما متفقان، وإن نقاط الخلاف، إن وجدت لا تستحق الاهتمام.
- وضح لمحدثك إن هدفكما واحد، ربما تختلفان في الوسيلة وسوف تتفقان.
- لا تطلب من محدثك أن يعترف بأنه مخطيء، لأنه لن يقبل أو يفعل ذلك بسهولة، بل سيهاجمك للدفاع عن موقفه، لأنك وجهت لطمة قوية إلى طريقه تفكيره.
- لا تحاول أن تنتزع اعترافا، واستخدم أسلوب الاستدراج للحصول على ذلك.
- استخدم الأسئلة التدريجية (غير المباشرة)، بدلا من الحدة والاستفزاز.
- اعترف باخطائك أولا، وكن منطقيا، وابتعد عن الرهان.
- امدح الآخرين، واترك الفرصة لهم ليطرحوا أفكارهم.

- لا تقاطع الآخرين ودعم يتحدثون بحرية.
- ضع نفسك مكان الشخص الآخر.
- جرب أن تطرح رأيك على شكل فكرة آخرى... وإنك تبحث عن تصحيح خطأك.
- لا تشير إلى خطأ محدثك بطريقة مباشرة.
- ابتعد عن القلق والغضب والخوف والحسد.
- لا تكن فظأ، غليظ القلب، قاسياً مع الآخرين.
- استشهد بالمواقف.
- ﴿خذ العفو وأمر بالعرف واعرض عن الجاهلين﴾.

إعتن بمظهرك الخارجي:

يلعب المظهر الخارجي، والهيئة التي تبدو عليها أمام الآخرين، دوراً رئيسيا في تقديمك إليهم أو تسجيل انطباعهم عنك. وهو الانطباع الأول الذي يظل محفورا في ذاكرتهم مدة طويلة.

ما إنطباعك عن ذلك الرجل، الذي قدمه إليك شقيقك قبل ثلاثة أيام؟

- إنه رائع. كان قليل الكلام، مرتبا.

احرص على أن تظهر بالمظهر اللائق، الذي يعكس شخصيتك التي تتمناها.

أثبتت الدراسات الحديثة بأن مظهرك الخارجي، طريقة حركتك ووقوفك. قسمات وجهك، نبره صوتك، بريق عينك. عمق نظراتك، شعورك بالحيوية والقدرة على العمل، نوع وكيفية اختيار ملابسك وإرتدائها. انتقاء كلماتك. اختيار وقت الحديث أو الصمت، جمعيها تعبر عن شخصيتك، وتؤثر بشكل مباشر في حالتك الذهنية.

إذا كنت تريد ان تكون قويا، تظاهر بالقوة، تصرف كما يفعل الأقوياء، انتصب. ارجع كتفيك إلى الخلف، تنفس بعمق، ستشعر بالقوة والسعادة، إن السعادة نتيجه! وكذلك القوة، إنها نتيجة شعورك بالقوة. اعمل بأقصى ما تستطيع دون إرهاق، اعمل

بحيوية، تكون نظرتك إلى الحياة حيوية ومرحة، فتنعكس على حالتك الذهنية رغبه في العمل بحيوية ومرح.

كيف تعتني بمظهرك الخارجي؟

١ - انتصب، إرجع كتفيك إلى الخلف. ارفع رأسك عالياً وتنفس بعمق.

٢ - اقصد في مشيك ولا تمش على الأرض مختالا.

٣ - اخفضْ من صوتك، ابتعد عن الصراخ، تكلم بنبرات قوية واضحة.

٤ - إختر كلماتك بعناية فائقة والزم الصمت إذا دعت الحاجة إلى ذلك.

٥ - انظر إلى الحياة بحيوية ومرح وثقة وتفاؤل.

٦ - احرص على إنتقاء ملابسك وكيفية إرتداؤها، واختر من الملابس أجودها وأكثرها راحة لك ومن العطور أفضلها وكن دائما نظيفا.

٧ - يجب أن تتوافق جميع حركات جسمك، كالصوت وحركة الأطراف والعينين وطريقة تنفسك وقسمات وجهك مع ماتريد أن تقوله.

٨ - اعمل باقصى ما تستطيع دون إرهاق أو ملل.

٩ - تظاهر بالقوة والمرح إذا كنت تريد أن تكون قويا.

١٠ - اختر نموذجاً للقوة والمظهر الخارجي الذي تود أن تكون عليهما، واعمل كما يعمل، تصل إلى ما وصل إليه.

لا تَنسْ العطاء

الحياة شعور.. إحساس.. مشاركة.. للتخفيف من المعاناة والقسوه، أنت والآخرون كل منكم بحاجة إلى الآخر عندما ينعم الله عليك بخلق وصحة ومال، لا تنس الآخرين، كن معطاء.. سخيا.. كريما.. العطاء لا يتوقف على المال فقط، العطاء قد يكون كلمة.. قد يكون فعلا وتصرفاً يشعر به الآخرين فرحاً، وينعكس في عيونهم إمتنانا، وتردد ألسنتهم عبارات الشكر.

متى تعطى؟ عندما تكون غنياً! أو مقتدراً؟

العطاء يكون منذ لحظة شعورك وقناعتك بأن العطاء مشاركة.. منذ هذه اللحظة، ابدأ العطاء، اعط مما لديك.. وعندما تكبر... سيكبر العطاء.. لأنه أصبح عادة.. العطاء... النجاح.. الثقة، جميعها عادة! لا تُحقِّرن من المعروف شيئا. مهما كان العطاء قليلا، فهناك من يحتاجه. هل جربت يوماً أن تعطى دون أن تأخذ؟ العطاء شعور بالرضا والسعادة ،إحساس غامر بالفرح.

تصدق! الصدقة عطاء، الصدقة تطفيء غضب الرب. الصدقة لا تُنقص مال.. إنها تزيده وتنميّه. العطاء يتضاعف.. الحسنة بعشرة أمثالها.. إلى مائة ضعف.. والله يضاعف لمن يشاء. الصدقة علاج ووقاية.

الكلمة الصادقة... صدقة.. الابتسامة في وجه أخيك صدقة.

استمتع بالعطاء... تصور نفسك مكان من أعطيته وفرجت عنه

كريه. لا تنهر السائل... أبدا، إعطه مما أعطاك الله وأستخلفك فيه. لا تنقطع عن العطاء مهما كان قليلا «قليل دائم خير من كثير منقطع».

- تبادل الهدايا مع الآخرين في المناسبات الخاصة... زواج، مولود جديد، شراء منزل، ترقية زميل، عودة غائب «تهادوا.. تحابوا».
- لا تنسَ الأقرباء... فهم أولى بالمعروف.. عطاؤك لهم صدقة وصلة.
- عوِّد ابناؤك على العطاء... تبرع أمامهم.. دعهم يتبرعون ويبادرون باعطاء المحتاجين، والتبرع للجان الخيرية ولا تمنعهم عندما يطلبون ذلك.
- قم بزيارة المرضى في المستشفيات، وخففّ من مأساتهم.
- تحدث مع المسنين من جيرانك، وقم بزيارة الكبار ودار المسنن.
- ساعد ضريراً في قضاء حاجة أو عبور شارع.
- امسح على رؤوس الأيتام، وبادر باعطائهم النقود والحلوى.
- قم على خدمة أرملة أو كهل أو محتاج وليس له من أحد يعينه.
- شارك الآخرين مصائبهم، قم بواجب الغراء.
- ساعد الأصدقاء.
- تطوع بالعمل في لجان العمل الخيري.
- تبرع بين فترة وأخري.

تذكر .. العطاء شعور بالرضا والسعادة وراحة البال.. العطاء وقاية ونماء.. العطاء إحساس بشعور الآخرين.. العطاء تطهير

للنفوس من أمراض الشح والبخل والجبن من نفاذ ما لديك... تذكر إن ما عند الله باق، وما تعطي فانك تقرضه الله سبحانه وتعالى.

- أعط من مالك الحلال.. أعط من أطيب مالديك، فإن الله طيِّب لا يقبل إلا الطيِّب.
- لا تلحق عطيتك بالمن والأذي وتحرّ الستر في العطاء، إلا إذا رغبت أن تشجع الآخرين.
- تذكر... الكلمة... المشاركة.. الإبتسامة، جميعها عطاء .. عطاء .. عطاء!
- لا تنس الزكاة!

كن فاضلا.... أنت قدوة

في البيت.. في العمل.. في الشارع.. مع زملائك.. أمام الآخرين، أنت قدوة. راقب تصرفاتك. حافظ على صورتك الرائعة المثالية أمام الجميع. كُنْ كما يظنون بل خيراً.

كيف تكون فاضلاً؟

- تذكر.. أنت قدوة لأبنائك.. صلاحك يعني صلاحم وهدايتهم ولله في خلقه شؤون.
- ليكن عملك خالصاً لله سبحانه وتعالى، منتهجاً هدي رسوله الكريم ﷺ.
- «اتق الله حيثما كنت واتبع السيئة الحسنة تمحها وخالق الناس بخلق حسن».
- لا تكذب إذا حدثت (حتى مع الأطفال)، ولا تغدر إذا عاهدت، ولا تخلف إذا وعدت، ولا تهجر إذا خاصمت.
- تواضع لله وللآخرين، يزدك الله عزة ورفعة.
- تجمل بالرفق وتحلى بالصبر وأحسن الجوار.
- إذا أحسنت القول، فأحسن الفعل.
- كن شريفاً، نقيا، غضّ البصر، ولا تهتك محارم الآخرين.
- احذر زلات اللسان، ولا تفش أسرارك وأسرار الآخرين.
- احرص على طلب العلم.

- لا تركن إلى الوهن والعجز والكسل فقد حذرنا الرسول ﷺ من هذه الأمراض.
- لا تظلم الآخرين وتذكر قدرة الله عليك.
- ليكن مطعمك حلالاً، وملبسك حلالاً.
- لا تكثر الجدال، وإذا خاطبك سفيها فتجنبه.
- تجاوز عن الهفوات البسيطة ولا تعاتب في كل الأمور وقدِّر ظروف الآخرين.
- لا تشمّت بالآخرين ولا تغتابهم، واعرض عن اللغو وفاحش القول.
- ابتعد عن الشبهات ومواطن الزلل.
- تصدق، ارحم الآخرين، وامر بالمعروف واعرض عن الجاهلين.
- لا تدع نار الحسد والغيرة تحرق قلبك وتؤججه على الآخرين.
- تحمل المعاناة والمرض والمصائب، واحتسب الآخر.
- كن ذو همة عالية وأهداف سامية.
- اعتن بمظهرك الخارجي.. ملبسك.. وهيئتك أمام الآخرين وحدِّث بنعمة ربك.

إضبط الميزانية... راقبْ إنفاقك

إن الوقوع في شبكة الأزمات المالية يسبب الضيق والقلق ويجلب التوتر والأرهاق وانتكاس المزاج.

تصوّر الطلبات الكثيرة والاحتياجات في هذا الشهر... إيجار البيت.. مستلزمات المعيشة.. طلبات المدارس.. مستلزمات العيد.. تسديد رسوم المدارس.. تكاليف الأدوية والكشوفات الطبية.

تجنب اللحظات التي ستضطر فيها إلى أن تضع رأسك بين كفيّك وتضغطهما بشدة وحسرة.

كيف تتجنب الأزمات المالية

١ - حدد فلسفتك بوضوح نحو المال.. وليكن وسيلة إلى نجاحك في الحياة.. وقضاء مستلزماتك.. ومساعدة الآخرين، ولا تدعه غاية تهدف إليها، تفقدك اللذة والشعور بالمال.

٢ - عزز هذه القناعة، بأن المال وسيلة، والثراء أو الغنى إحساسٌ.

٣ - رتب أولويات الصرف والإنفاق حسب ضرورتها وأهميتها.

٤ - حدد كل احتياجاتك الشهرية، واجعل ميزانية لذلك، مبينا فيها بنود الإنفاق والمبالغ المخصصة لذلك.

٥ - ليكن إنفاقك في حدود ميزانيك، وإذا استطعت أن توفر مالاً، فانتقل إلى البند التالي حسب الترتيب.

٦ - احتفظ بإيصالات الشراء، وقم بالاطلاع عليها يومياً، وفي نهاية الشهر، قيّم هذه المصروفات، قم بمراجعتها وافحصها جيداً. هل كانت ضرورية؟ حاول تخفيضها في الشهر القادم.

٧ - لا تنجرف وراء أهوائك ورغباتك بسهولة.

٨ - استغل مواسم الخصم والتنزيلات.

٩ - تعلّم التوفير، وليكن لديك رصيداً تستغله في وقت الحاجة ومواجهة الطوارىء.

١٠ - اعمل على زيادة الدخل، وأعمل على تقليص المصروفات، وحدد أوجه الإنفاق بدقه.

١١ - علّم أولادك أهمية المال، ولا تحقق طلباتهم بسهولة. علّمهم كيف يوفّرون من مصروفهم اليومي، ليشتروا ما يريدون .. إن ذلك يزرع فيهم الحرص على إنفاق المال، والمحافظة على ما يحصلون عليه. اشعرهم بأهمية ذلك. اعطهم أقل من حاجتهم. دعهم يفكرون كيف يعوضون الفرق، علّمهم كيف يحافظون على ما يحصلون عليه.

١٢ - اصنع ثروتك مبكراً، واعمل على زيادتها ومضاعفتها بأفضل الطرق. استغل شبابك... قوتك... ومواردك الآخرى.

١٣ - اصنع لك رصيداً، واعمل على تنميته بطرق الاستثمار المضمونة، استثمر جزء من الفائض واحتفظ بالجزء الآخر لحاجتك.

١٤ - لا تُضَيّع ما تكسبه في الملذات الزائلة والقمار والسلوك المنافي للقيم والأخلاق.

١٥ - استمتع بالمال... مرة أخرى، الثراء إحساس.. عش مستمتعاً بما تكسبه.. لا تقتر على نفسك أو على عائلتك أو أقربائك.

١٦ - حدث بنعمة الله عليك وليظهر ذلك في مأكلك وملبسك ومسكنك. إن الله يحب أن تظهر نعمته على عباده.

١٧ - كن سخياً معطاءً.. كريماً دون إسراف أو تبذير، ولا تجعل الآخرين يستغلونك.

١٨ - كافيء نفسك عندما تنجح في كسب المزيد من المال أو المحافظة على ثروتك أو النجاح في خفض الإنفاق.

كيف تتعامل مع أحلامك

هل تعتقد إن هناك علاقة قوية بين الإيجابية المنشودة وأحلامك؟

هل حدث أن قمت من نومك مسروراً، منشرح الصدر ورددت بينك وبين نفسك، أو بصوت مسموع «ليته استمر، ليتني لم أستيقظ»، آه كم كان حلماً رائعاً.. ليته يتكرر» وعدت إلى الفراش مرة أخرى على أمل أن يعود؟

هل حدث أن قمت منزعجا، خائفاً، لاهثاً، يلفك الذعر وبدأت تتحس فراشك وتحملق في الغرفة لتتأكد أن ما حدث كان حلما. ولم يكن حقيقة، وحمدت الله كثيرا ورددت «اللهم إجعله خيرا»؟

ما تأثير أحلامك على نشاطك ورغبتك في العمل؟ كم مرة راودتك المخاوف وأنت تتذكر حلم الليلة الماضية أو التي قبلها»؟

كم مرة توجست شرا، لأن حلماً مزعجاً مازال عالقاً في ذهنك.

هل سألك أحد في يوم ما: لماذا تبدو مهموماً؟ فأجبته، بأنك حلمت قبل فترة بأنك تحترق أو إنك فقدت عزيزا لديك.

من واقع تجربتي... وتجارب الآخرين الذين سألتهم، فانني استطيع أن أقول أن أحلامنا تؤثر في حالتنا الذهنية، وفي حياتنا بشكل جدي ومباشر. وإننا نظل فترة، تراودنا المخاوف والتفاؤل أحيانا، نتيجة أحلامنا.

والأحـــلام ثلاثة أنواع «رؤيا بشـــرى مـن الله تعـــالـى ورؤيا مـن الشيطان ورؤيا يحـدّث بها الانسان نفسه فيراها» والرؤيا البشرى.. رؤيا صـالحـة تأتي مـن الله سـبـحـانه وتعـالى، صـادقـة لتـحـذّره أو توجهه، أمـا رؤيا الشيطان فانهـا الأضغاث والهلوسه ولا تتـحقق. أما رؤيا حديث النفس فهـي إنعكاسـاً للمـشـاهدات اليـوميـة والحـوادث والذكريات، ومـا يحـدّث الانسـان نفسـه من أفكار وإهتمامات، ومـا يعتريه من مخاوف، وما يراه من صور وأشكال وغرائب.

وقد أوصـانا الرسـول ﷺ، عندما نرى في منامـنا رؤيا نكرهها أن نتـحـول عن الجنب الذي نمّنا عليـه إلى الجنب الآخـر، والتـفل عن يسارنا ثلاثاً، والاستعاذة بالله مـن الشيطان الرجيم، والصـلاة وعدم الحديث عن الرؤيا.

كيف تتعامل مع أحلامك؟

١ – إذا كان الحلم مفرحاً، جميـلاً، فاحمد الله، حدّث بها من تحب وتعرف إنه يحب لك الخير. واحذر من الحاسدين أو الشـامتين ولنا فـي قصـة سـيـدنا يوسـف عبـرة ﴿لا تقـصـص رؤيـاك على اخوتك فيكيدو لك كيداً﴾.

٢ – اذا كان الحلم مما تكره، فاستعذ بالله من الشيطان، واتفل على يسارك ثلاثاً، ولا تحدّث بها أحداً فانها لن تضرك باذن الله .

٣ – الإيمان بالله سبحانه وتعالى.

٤ – تذكر إنها أحلام... أحلام... مجرد أحلام فقط.

٥ – لا تدع أحلامك تسيِّرك، وتذكر المرات السابقة التي كنت خائفا من حلم... ولم يحدث لك شيئا.

٦ – إستعن بالله...

مارس الرياضة ... حافظ على صحتك

العقل السليم في الجسم السليم

الجسم السليم، الخالي من الأمراض العضوية، وكذلك النفسية، يساعد صاحبه على إنجاز المهمات دون تعب أو ملل أو إرهاق.

عندما تحاول أن تنجز عملاً ما، تتراجع، لأنك لا تملك اللياقة أو القدرة على إنجازه.

تذكر أن اللياقة لا تعني الصحة.

اللياقة هي «القدرة الفيزيائية على أداء الأنشطة الرياضية، أما الصحة فإنها. الحالة التي تعمل فيها كل أجهزة الجسم بمستواها الأمثل».

لا تحاول أن تحقق لياقتك البدنية على حساب صحتك. أمرنا الرسول ﷺ أن نعلم أولادنا رياضة السباحة والرماية وركوب الخيل...

إنها رياضة جسمانية وعقلية وتهيئة إيجابية للنفوس. السباحة... لبناء الجسم وتحمل الصبر والرماية للتركيز والدقة.. والأمان وركوب الخيل... للياقة.. والإقدام.. وعلو الهمة.

كيف تحقق ذلك ؟

١ - اعتن بصحتك... وأفحص نفسك فحصاً دورياً بين فترة وأخرى، كزياره طبيب الأسنان.. والعيون... والقلب.. والجهاز الهضمي.

٢ - إجعل وجبتك كافية، متنوعة، تلبى احتياجات الجسم من العناصر اللازمة لبنائه وتزويده بالطاقة.

٣ - لا تكثر من الأكل، انهض عن المائدة عندما تشعر بالشبع فما ملأ إنسان وعاء شر من بطنه.

- اقتصد في الأكل فثلث لطعامك، وثلث لشرابك، وثلث لتنفسك ولا تستغرب وجود حديث الرسول ﷺ معلقا على أروقة وجدران مستشفيات الغرب.
- تناول الوجبات الرئيسية في أوقات منتظمة.
- اتبع العادات الغذائية السليمة.
- ابتعد عن الكحول والمخدرات والعقاقير المنشطة.
- حافظ على وزنك المطلوب.
- مارس التمارين الرياضية المناسبة يومياً، عند استيقاظك ولتكن تمارين خفيفة، منشطة، المهم أن تحافظ عليها يوميا. إنها تمدك بالحيوية والنشاط والتفاؤل.. جرب ذلك!
- مارس الرياضة التي تفضلها خلال الأسبوع في الأندية الرياضية ومراكز التدريب.
- مارس رياضة المشي يوميا.. إن لرياضة المشي أثراً عجيباً في الجسم والنفس.. هل تعلم لماذا تذرع الغرفة ذهابا وأيابا عندما يقلقك موضوع ما؟ إنك تفرغ شحنات الغضب وأنت

تمشي!

- تدرب على التنفس بعمق: سحب الهواء من الأنف ببطء (سبع ثوان)، حبس الهواء (خمس ثوان)، إخراج الهواء ببطء أيضا.
- لا ترهق نفسك بممارسة الرياضة.
- مارس الرياضة بمرح.
- لا تنس استشارة الطبيب.

إستـرح.. أمرح لزيادة طاقتك

التعب والارهاق يحدان من قدرة وفعالية الجسم. هذه حقيقة.. والحقيقة الآخرى «ان العمل الذهني وحده لا يفضي إلى التعب».

ابتعد عن الإرهاق. جدد طاقتك بين فترة وأخرى خلال اليوم الواحد.. استرح.. يقول ديل كارنجي «استرح قبل أن يفاجئك التعب». أنت بحاجة إلى الراحة.. قبل بداية العمل وذلك بتهيئة الحالة النفسية والابتعاد عن كل ما يسبب التوتر أو الخوف بحاجة إلى الراحة اثناء العمل وذلك بعدم الاجهاد البدني وتحميل نفسك أكثر من طاقتها... وبحاجة إلى الراحة بعد العمل لازاله آثار الإرهاق.

لا شك أنك تصلي.. الصلاة راحة نفسية.. وكذلك فانها راحة جسمانية... وصدق الرسول ﷺ وهو يأمر بلالا «ارحنا بها يا بلال»

الصلاة راحة جسمانية... كيف؟

١ - تنهض بعد سبات عميق، فتجدد نشاطك بصلاة الفجر.. وتشحن ذاتك بالدعاء والقرآن.. ﴿إن قرآن الفجر كان مشهودا﴾.

٢ - تبدأ بممارسة أعمالك،، ،تنهمك في ذلك، تتذكر صلاة الضحى، ربما تكون مشغولا... تستمر، ولكن آذان الظهر ينبهك ويدعوك إلى الراحة.

٣ – تعود إلى البيت. إذا لم تكن ملتزماً بمواصلة العمل. ربما تأخذ إغفاءة قصيرة. ويرتفع آذان العصر منهباً... استيقظ... تنهض... تصلي وتُقبِّل على أعمالك.. ويأتي آذان المغرب منبهاً... وآذان العشاء داعياً إلى الصلاة، والخلود إلى الراحة.

خمس دعوات للراحة في اليوم، راحة نفسية وجسدية. جرب أن تمارس هذه الراحة إن لم تفعل ذلك من قبل، وإن كنت تفعل ذلك... اكتشف هذه النظرة.

٤ – لا تنس الجمعة... الراحة الأسبوعية.

مرة أخرى.. لابد من الراحة قبل أن يداهمك التعب. تذكر أن الأعمال تتناسل ولن تنتهي.. إنها دائرة حلزونية مستمرة.

كيف تستريح؟

١ – ابدأ يومك مبكر، تذكر: «الأولويات أولى».

٢ – خطط في الليلة السابقة لما تريد إنجازه في اليوم التالي والوسيلة المستخدمة.

٣ – استغل الوقت. فوض مساعديك لإنجاز بعض الأعمال.

٤ – قَلِّلْ من فترات التنقل كلما أمكن ذلك.

٥ – استخدم الهاتف، الفاكس وأجهزة الاتصال الأخرى.

٦ – استقطع فترات راحة قصيرة (٥ – ١٠ دقائق) بين فترة وأخرى، وأضف المرح إلى جو العمل.

٧ – جزىء الأعمال الكبيرة إلى حصص صغيرة.

٨ – لا تؤجل عملا تستطيع إنجازه اليوم إلى الغد، ربما لا تتكرر لك الفرصة.

٩ – سجل إنجازك اليومي – كافيء نفسك.

١٠ - جهز أعمال اليوم التالي واستعد لذلك.

مارس المرح أثناء العمل، داعب الآخرين، لا تكن متجهماً، حاول أن تبدد كآبة العمل. حطم الروتين. جرب طرقاً جديدة. ابتسم، تعود الأبتسامة والمرح.

مارِسْ الإسترخاء

التعب والأرهاق يسببان القلق وانتكاس الحالة الذهنية، ويحدان من قدرة الجسم على الاستمرار لأداء مهمته.

والاسترخاء قد يكون قصيراً لفترة قصيرة... وقد يكون استرخاءً طويلاً.. الاسترخاء القصير مطلوب للراحة ومعاودة النشاط يمنك أن تضيف إلى نشاطك فترة أخرى، إذا قمت بالاسترخاء والراحة. إليك بعض الأمثلة التي ذكرها ديل كارنجي في كتابه «دع القلق وابدأ الحياة»:

كان وينستون تشرشل يستريح ساعة بعد الغداء.

وكان جون روكلفر، إمبراطور المال، يغفو نصف ساعة بعد ظهر كل يوم.

ويقول هنري فورد وكان في أوج قمته وعنفوانه وهو يقترب من الثمانين «أنني لا أظل واقفا حيث يمكنني الجلوس ولا أظل جالساً حيث يمكنني الاستلقاء».

وكان هوراس مان، يقابل طلبته على أريكته عندما تقدمت به السن.

ويستمر كارنجي «ان في وسعك أن تسترخي أينما كنت وكل ما عليك هو ألا تكلف جهدا في سبيل الاسترخاء، فالاسترخاء ليس مجهودا يبذل وانما هو إمتناع تام عن كل مجهود، ابدأ الاسترخاء دائما بارخاء عضلات عينك ووجهك»

في الصفحات التالية سوف أقدم لك نماذج إسترخاء، ربما تختلف قليلا في طريقة كل منها، ولكنها تجتمع على ضرورة وأهمية وكيفية الاسترخاء.

يذكر الدكتور تيسر كايد العاصي في كتابه (التوتَر النفسي أسبابه، مضاعفاته، طرق علاجه)... طرق ووسائل علاج التوتر، وتعد طريقة إسترخاء العضلات أحدى هذه الطرق المهمة، بالاضافة إلى طريقة التأمل[١٤]:

١ - استرخاء العضلات:

يتطلب ممارسة استرخاء العضلات مرة أو مرتين يومياً على الأقل. على أن تكون إحداها بعد انتهاء العمل والعودة للمنزل.

تتلخص طريقة الاسترخاء بأن يبدأ الإنسان باختيار وضع مريح جداً وأن تكون الملابس فضفاضة بحيث تخلو من أية أحزمة على الوسط أو أربطة العنق وسلاسل الرقبة والرسغ وساعة اليد وما إلى ذلك من خواتم في الأصابع وغيرها. ثم يتخلص من الحذاء ولا يستحب ارتداء النظارة أيضا، ،يجلس بحيث تبتعد الساقان والقدمان قليلا عن بعضهما البعض.

أن تكون الإضاءة خفيفة ولا يوجد أصوات عالية تنبعث من الراديو أو التليفزيون أو أية أجهزة أخرى. ومن المهم ألا يتخلل فترة الاسترخاء أي نقاش أو كلام من أومع أي أحد.

يبدأ الشخص أولا بالتركيز على فكرة الاسترخاء ويردد ويقتنع بأنه يريد الاسترخاء. تغمض العينان مع أخذ نفس عميق من الأنف ثم ومع خروج الهواء من الفم ببطء شديد يردد في نفسه عبارة «إنني الآن أسترخي». ثم يتنفس بعمق مرة أخرى ويكرر وهكذا.

يستمر على هذا الوضع مع محاولة تخيل أن عضلات الرأس بدأت تسترخي. ثم ينتقل إلى عضلات الرقبة فعضلات الكتفين وتخيل أنها تسترخي بالتدريج إلى أن يصل إلى أسفل القدمين.

المهم في الموضوع ألا يحاول التركيز بأنه يجب عليه أن يسترخي بل كل ما هو عليه عمله هو أن يتنفس بعمق ويخرج الهواء ببطء وترديد «إنني الآن أسترخي»، أو حتى أي جملة يراها مناسبة له وتؤدي نفس المعنى. أي بمعنى أن التركيز كله يجب أن ينصب على التنفس أما ارتخاء العضلات فإنه سيتبع ذلك تلقائيا.

كذلك من المهم أن تكون عملية التنفس في حد ذاتها باشتراك كل من البطن والصدر معاً. لأنه إذا تحرك الصدر فقط فإن كمية الهواء التي تدخل الصدر لا تكون كبيرة. والصحيح هو أن تستنشق الهواء مع محاولة دفع البطن إلى الأمام حتى تتحرك عضلة الحجاب الحاجز (التي تفصل الصدر عن البطن) بحرية متيحة بذلك مساحة أكبر لامتلاء الرئتين بالهواء.

وعند خروج الهواء، ستجد أنه قد عاد إلى وضعه الطبيعي. هذه هي الطريقة المثلى للتنفس من أجل الاسترخاء. قد توجد صعوبة لتطبيق ذلك في البداية ولكنه مع الوقت سيعتاد عليها من يمارسها.

وللسهولة يمكنك عمل الآتي:

خذ النفس بعمق مع العد الأربعة - احتفظ بالهواء مع العد لأربعة - اخرج الهواء ببطء مع العد لثمانية.

ستحس بالدفء في كل مرة يخرج فيها الهواء من فمك، ويسري في عضلاتك وتشعر بأنها أما خفيفة أو ثقيلة (يختلف من انسان لآخر) وهذا لا يهم فمهما كان الشعور حاول أن تسترخي وتستمتع

بما تشعر من إحساس.

يفضل لمن يريد ممارسة ذلك لأول مرة أن يبدأ بعشرة دقائق كل مرة لمدة أسبوع على أن تزداد خمسة دقائق أسبوعيا حتى يصل إلى نصف ساعة.

قبل أن تفتح عينيك حاول أن تعود إلى حالة اليقظة، وذلك بالقيام ببعض الحركات.

أولا: حَرِّك يديك وذراعيك أية حركة تريدها.

ثانيا: حَرِّك قدميك وساقيك أية حركة تريدها.

ثالثا: حَرِّك رأسك حركة دائرية خفيفة.

رابعا: افتح عينيك الآن.

٢ - التأمل

وهذه الطريقة الثانية للاسترخاء. وهي تشبه الطريقة السابقة بالنسبة للاستعداد لها قبل البدأ بالممارسة كالجلسة والملابس وتهيئة الجو الملائم.

تتخلص هذه الطريقة في أن يركز الإنسان على فكرة معينة في ذهنه أو كلمة أو جملة معينة.

الفكرة أو الكلمة يختارها الإنسان لنفسه وما يجده مريحاً له. قد يختار بيتاً من الشعر، فقرة من كتاب أو شيئا دينيا... الخ

يبقى في ذلك الوضع من الاسترخاء والتأمل لأية فترة زمنية يريدها هو بلا تحديد. وعند الانتهاء سيجد نفسه أكثر نشاطاً وحيوية وأكثر هدوءاً وسيجد أن أعراض التوتر قد زالت مؤقتا»[١٥].

٣ - الايحاء الذاتي:

ويسرد د. نجيب الرفاعي من خلال سلسلة أشرطة الاسترخاء أو الإيحاء الذاتي الناجحة كيفية الوصول إلى الراحة والطمأنينة من خلال تمارين الاسترخاء التي تقوم على فكره تهيئة العقل الباطن (اللاواعي)، وهي طريقة عملية للإيحاء الذاتي للوصول إلى النوم (بارداتك وليس لأي شخص سلطة عليك)، ثم اعطاء رسالة إيجابية تساعدك على التخلص من مشكلة ما، أو تحقيق هدف أو أمنيه. وقبل القيام أو الخضوع لأوامر محدثك يجب مراعاة ما يلي:

١ - تهيئه المكان المريح لضمان راحة اعضاء جسمك (سرير مريح أو كرسي طويل الرقبة).

٢ - التخلص من الأحزمة والأشياء التي تضايقك واستخدام الملابس الفضفاضة.

٣ - لا تضع يديك على صدرك، دعهما مسترسلتان بجانبك.

٤ - دع قدميك متباعدتين قليلاً. لا تضعهما فوق بعضهما البعض.

٥ - خذ نفسا عميقاً ويتم ذلك على ثلاثة مراحل: المرحلة الأولى التنفس من الأنف والعد من ١ - ٧ ثم حبس النفس من ١ - ٤ وأخيرا اخراج الهواء من الفم من ٧ - ١.

٦ - إغلاق العينين (٣ حالات منفصلة) مع ضرورة التركيز.. في الحالتين الأوليتين، يتم فتح العينين في الخيال وليس حقيقة ويتوقف ذلك على اتباعك إرشادات محدثك، أما الحالة الثالثة فيتم فتح العينين حقيقة، ويتم ذلك في نهاية التمرين.

٧ - يتم التمرين بأخذ نفسا عميقا (سبق شرحه) ثم التدرج في إرخاء أعضاء الجسم «عضوا عضوا حتى الدخول في حاله الاسترخاء التام»

٨ - ارسال الرسائل الإيجابية المطلوب ترسيخها (كالتفوق وتحسين الذاكرة وتخسيس الوزن، والتخلص من الإرهاق الناتج عن العمل وباقي رسائل السلسلة الرائعة).

٩ - في نهاية التمرين، يقوم المرشد بايقاظ المسترخي، أو يتركه حتى يقوم من نفسه، إذا كان ذلك في موعد نومه المعتاد[١٦].

ملاحظة هامة:

هذه العجالة لا تفي الأشرطة حقها من الوصف، ومن الضروري الرجوع إليها للاستفادة القصوى، وقد ذكرتها هنا إشارة وإنصافا لجهود مخلصة في هذا المجال النفسي والتربوي.

وهناك أشرطة أخرى تدور حول كيفية الإسترخاء والبحث عن الطمأنينة للدكتور مروان المطوع والاستاذ صلاح صالح الراشد، وأشرطة أخرى لم تسنح لي الفرصة بالاستماع إليها، وان كانت جهود مخلصة لنوايا هادفة ان شاء الله. ولا بد من الرجوع إلى الإختصاصيين والمرشدين النفسيين قبل إستخدام الأشرطة أو تطبيقها لما تحويه من خطورة على الشخص والمحيطين، به ما لم تكن تحت إرشادات وتوجيهات المختصين.

هوامش

(١) خلاصات العدد ٧ ، ابريل ١٩٩٤، ص ٥.

(٢) د. محمد خليفة بركات، علم النفس التعليمي، ص٢١٨-٢١٩.

(٣) Introducing NLP, P 77-78.

صلاح الراشد، محاضرة بالنادي العلمي

(٤) د. محمد التكريتي، آفاق بلا حدود ، ص ٣٩.

(٥) Anthony Robbins, **Unlimited Power**, P 127.

(٦) د. محمد التكريتي، ص ٤٥.

(٧) د. كامل المغربي، السلوك التنظيمي، ص ١٠٦-١٠٧.

(٨) Introducing NLP, P 58-64.

(٩) Anthoney Robbins Unlimited Power, P 273-293.

(١٠) المصدر السابق، ص ١٠٠-١٠٣.

(١١) المصدر السابق، ص ٢٦٧-٢٦٩.

(١٢) المصدر السابق، ص ٢٢٤-٢٤١.

(١٣) صلاح الراشد، اليقظة ، العدد ١٣٥٤ ص ٤٧.

(١٤) د. تسير كايد العاصي، التوتر النفسي، ص ٩٥-٩٧.

(١٥) المصدر السابق، ص٩٧.

(١٦) د. نجيب الرفاعي، أشرطة سلسلة الإيماء الذاتي رقم(١) بتصرف.

دعوة للإحتفال معاً

عزيزيء القاري

رأيك يهمني!

ما المحصلة النهائية التي حصلت عليها من قراءة هذا الكتاب؟

	نعم	لا	إلى حد ما
هل أثر إيجابيا في طريقة تفكيرك	☐	☐	☐
هل ساهم في بناء (اعادة بناء) شخصيتك	☐	☐	☐
هل ساهم في خلق إنسجامية مع ذاتك	☐	☐	☐
مع الآخرين	☐	☐	☐
هل ساهم في تقليل (التخلص) من قلقك	☐	☐	☐
غضبك	☐	☐	☐
توترك	☐	☐	☐
هل ساهم في تحديدوتنمية معتقداتك	☐	☐	☐
قيمك	☐	☐	☐
هل ساعدك في فهمك للآخرين	☐	☐	☐
هل ساعدك في فهم أحلامك	☐	☐	☐
هل ساهم في تنمية طريقتك في النقاش	☐	☐	☐
هل تعلمت كيف تحول المواقف السلبية إلى إيجابية	☐	☐	☐
هل ساهم في تحسين ذاتك	☐	☐	☐
هل ساهم في كيفية تحكمك في تصرفاتك	☐	☐	☐

مرة اخرى (رايك يهمني كثيرا وأسعى لمعرفته.... لأنه المكافأة التي انتظرها منك .

الحياة تفاعل... إيجابية

إذا كان لديك تجربة (تفاعل) لا تردد في إرسالها، ربما تكون درساً... عبرة، لترجمة المفاهيم السابقة

المراسلات: الكويت - ص. ب: 333 هدية 52854 الكويت

هاتف: ٢٤٣٨٣٥٠ - فاكس: ٤٣٣١٦٥٠

المراجع

- ديل كارنجي ، **دع القلق وابدأ الحياة**، مكتبة الخانجي، القاهرة ، ١٩٩٤. تعريب عبد المنعم الزيادي.
- عمر يوسف ، **دع القلق وإستمع بالحياة**، المركز العربي للنشر والتوزيع، الاسكندرية ١٩٩٥.
- سمير شيخاني، **علم النفس في حياتنا اليومية**، دار الآفاق الجديدة، بيروت ١٩٨٦.
- سامي بن تيسير سلمان، **كيف تكون عملياً أكثر**، المؤتمن للنشر، الرياض ١٩٩٤. ترجمة كتاب (How To Get More Done).
- صلاح صالح الراشد، **طريقك إلى السعادة**، مجلة اليقظة الكويتية، زاوية إسبوعية.
- د. كامل محمد المغربي، **السلوك التنظيمي**، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان - الأردن ١٩٩٣.
- د. محمد خليفة بركات، **علم النفس التعليمي**، الجزء الأول، الطبعة الثانية، دار القلم ١٩٧٤.
- د، محمد التكريتي، **آفاق بلا حدود**، دار المنطلق، ١٩٩٤.
- د. تيسير كايد العاصي، **التوتر النفسي، أسبابه، مضاعفاته، طرق علاجه**، الكويت ١٩٩٢.
- هريت بنسون، **مذاهنتك القصوى**، مؤسسة الأبحاث اللغوية، قبرص.
- الدار الدولية للنشر والتوزيع، **٣٦٥ خطوة للنجاح**، ١٩٩٦.
- **سلسلة خلاصات**، الشركة العربية للإعلام (شعاع) القاهرة

العدد ٧ السنة ٣، ابريل ١٩٩٥.

العدد ١٩ السنة ٢، اكتوبر ١٩٩٤.

العدد ٧ السنة ٢، ابريل ١٩٩٤.

العدد ٣ السنة ١، ديسمبر ١٩٩٢.

- **د. ناصر العمر**، شريط (محاضرة)
- **د. نجيب الرفاعي**، شريط، سلسلة أشرطة الايحاء الذاتي.

- John and Fiona Humphre, **How To Get More Done?**
- O'Connor, Joseph and Seymour, John, **Introducing NLP,** Aquarian / Thorsons, London, 1990
- Oech, Rogar Von, **Akick In The Seat of the Pants,** Harper & Row, Publisher, New York, 1986.
- Peters, Tom, **The Pursuit of WOW**, 1994.
- Robbins, Anthoney, **Unlimited Power,** Simon & Schuster Ltd, London, 1986.
- Robbins, Anthoney, **Awaken the Giant Withen,** Simon & Schuster, London, 1992.
- Covey, Stephen R., **The Seven Habits of Highly Effective People**, Simon & Schuster Ltd., London, 1992.
- Covey Stephen R. **First Thing First**, Simon & Schuster Ltd, London, 1994.
- Shafe, Jim and Strickland, A. G. **How to Develop an Attitude for Success**, Career Training Concepts, Inc. Georgia, USA, 1992.

محتويات الكتاب